

LA LÉGISLATION FISCALE

APPLICABLE AUX GRANDS MAGASINS

ET MAISONS A SUCCURSALES MULTIPLES

(Etude des dispositions fiscales spéciales à ce genre d'entreprises)

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences politiques et économiques)

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le 13 juin 1923, à 4 h. 1/2

PAR

RENÉ AUSCHER

Président : M. A. WAHL, professeur.

Suffragants : { M. F. FAURE, professeur.
M. NOGARO, professeur.

PARIS (5^e)

LIBRAIRIE DE JURISPRUDENCE ANCIENNE ET MODERNE

EDOUARD DUCHEMIN

18, Rue Soufflot, 18

1923



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41551606_0053

UNIVERSITÉ DE PARIS - FACULTÉ DE DROIT

LA LÉGISLATION FISCALE

APPLICABLE AUX GRANDS MAGASINS

ET MAISONS À SUCCESSIONS MULTIPLES

PAR M. JULES PAUL, DOCTEUR EN DROIT

THÈSE

POUR

LE DOCTORAT

RENAUD AUBIER

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

LA LÉGISLATION FISCALE

APPLICABLE AUX GRANDS MAGASINS ET MAISONS A SUCCURSALES MULTIPLES

(Etude des dispositions fiscales spéciales à ce genre d'entreprises)

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences politiques et économiques)

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le 13 juin 1923, à 4 h. 1/2

PAR

RENÉ AUSCHER

Président : M. A. WAHL, professeur.

Suffragants : { M. F. FAURE, professeur.
M. NOGARO, professeur.

PARIS (5^e)

LIBRAIRIE DE JURISPRUDENCE ANCIENNE ET MODERNE

EDOUARD DUCHEMIN

18, Rue Soufflot, 18

1923

LA LÉGISLATION FISCALE

APPLICABLE AUX GRANDS MAGASINS

« Une contribution commune est indispensable ; elle doit être également répartie entre tous les citoyens en raison de leurs facultés. »

*(Déclaration des Droits de l'homme et du citoyen.
— Article XIII).*

« La justice fiscale, ici comme ailleurs, ce n'est pas nécessairement la proportionnalité de l'impôt aux facultés du contribuable, et il paraîtrait équitable de taxer les grandes maisons, par rapport à leurs bénéfices, plus lourdement que les petites. »

*(Enquête sur la situation du commerce en France
par M. LANDRY, député. — Annexe N° 3432. —
Session de 1914).*



PARIS (2)
BIBLIOTHÈQUE DE JURISPRUDENCE ANCIENNE ET MODERNE
EUGÈNE DUCHESNE

INTRODUCTION

La guerre a amené un profond bouleversement des finances publiques et de l'économie nationale. Il était naturel de réajuster nos lois fiscales aux nouvelles conditions déterminées par le conflit mondial, et l'évolution de nos législateurs vers un système nouveau, qui s'était traduite par la loi du 29 mars 1914 et par la loi du 15 juillet 1914 (1), se précipita du fait des circonstances. Le remplacement, en 1917, du principal de la contribution des patentes par l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, la taxe sur les chiffres d'affaires dépassant un million, la création des taxes sur les paiements, l'établissement, en 1920, de l'impôt sur le chiffre d'affaires, sont les innovations capitales de notre système fiscal depuis neuf ans.

Il nous a paru intéressant d'étudier les répercussions de ces innovations sur les importantes entreprises que sont les grands magasins et les maisons à succursales multiples, c'est le travail que nous allons entreprendre ; mais, auparavant, nous tracerons un tableau d'ensemble de la législation, nous étudierons ensuite les deux plus importants procédés de concentration commerciale : grands magasins,

(1) Dont la mise en application fut retardée par la guerre jusqu'en 1916.

maisons à succursales multiples, puis les autres procédés secondaires de concentration, et, ne bornant pas notre étude à la France, nous chercherons à l'étranger des points de comparaison, ou des enseignements toujours utiles.

Cette première partie achevée, nous entreprendrons un historique rapide de la lutte du petit commerce contre les grands magasins, et nous étudierons les arguments présentés de part et d'autre.

La troisième partie, que nous approfondirons davantage, sera consacrée à l'étude de la patente : nous la diviserons en cinq chapitres. Le premier traitera de la période s'étendant entre 1791 et 1831 ; le second, de celle s'étendant entre 1844 et 1879 ; le troisième, de la période 1880-1890.

Le quatrième, de beaucoup le plus important, sera réservé aux lois votées de 1893 à 1905 inclus. Il étudiera spécialement le régime instauré par cette dernière loi et les répercussions qu'il a eues.

Dans le cinquième chapitre, sera faite l'étude de la loi de 1912 (article 2), sur les maisons à succursales multiples.

Dans la quatrième partie de notre travail, qui sera plus élémentaire, nous analyserons, en ce qu'elle concerne les grands magasins, la loi sur la contribution extraordinaire des bénéfices de guerre (1), et ses répercussions.

Dans une cinquième partie, nous ferons l'étude des articles 14 et 15 de la loi de 1917, Titre I, impôt sur les bénéfices commerciaux et industriels.

Dans une sixième partie, nous étudierons les législations étrangères régissant la matière.

(1). Loi du 1^{er} juillet 1916.

Et dans la septième et dernière partie, après une vue d'ensemble du sujet, nous apporterons peut-être quelques suggestions, bien timides, concernant l'amélioration possible de ces fragments de notre système fiscal.

* * *

Quels étaient, avant la guerre, les impôts auxquels étaient soumis, en raison de leur commerce, les grands magasins et les maisons à succursales multiples ?

Le seul impôt direct qu'ils subissaient était la contribution des patentes. Cette contribution, dont la première apparition dans nos lois date du décret du 2-17 mars 1791, article 7, a été établie d'une manière plus moderne par la loi organique du 15 juillet 1880, qui a remplacé elle-même la loi du 4 août 1844 (1).

Cette loi (2) fut cependant à nouveau modifiée par les lois de 1889-1890 et du 28 avril 1893. On crut, à ce moment, avoir trouvé une solution au problème qui se posait de frapper les grands magasins d'impôts assez lourds pour les gêner et les empêcher de causer un préjudice excessif aux petits commerçants que le législateur voulait protéger.

(1) Entre le décret du 2-17 mars 1791 et la loi du 4 août 1844, il faut citer comme textes modifiant ou bouleversant la matière des patentes : le décret du 21-23 mars 1793, les lois du 6 fructidor an IV, du 19 fructidor an IV, des 3 pluviôse et 9 frimaire an IV, du 1^{er} brumaire an VII (22 octobre 1798), du 5 brumaire an IX, des 13 et 26 brumaire an X, du 25 mars 1817, du 17 juillet 1819, du 24 mars 1831. Entre les lois du 4 août 1844 et du 15 juillet 1880, ont été promulguées les lois du 18 mai 1850, 10 juin 1853 (dans son article 13), du 4 juin 1858, du 20 juillet 1860, du 29 mars 1872, qui ont aussi modifié les règles relatives à la contribution des patentes.

(2) Déjà perfectionnée par les lois de 1881, 1885, 1889, 8 août 1890.

Il est à croire que le Parlement — ou les électeurs — ne fut pas satisfait des résultats de la mise en application de la loi de 1893. Dès 1896, lors de la revision quinquennale des patentes, une réforme était réclamée qui ne fut acquise qu'en 1905. Le but que se proposait le législateur de 1905 était :

1^o D'augmenter la protection des petits commerçants ;

2^o De remettre au moins sur un pied d'égalité absolue les grands magasins de Paris et ceux de province, les seconds étant favorisés au détriment des premiers par le jeu des dispositions de 1893.

Au lieu : *a*) du droit fixe calculé d'après la classe du commerce et la population du lieu d'exercice de la profession, et *b*) du droit proportionnel variant du 20^e au 30^e de la valeur locative des locaux occupés par le commerce suivant le nombre des employés, le grand magasin dut payer :

A) *Un droit fixe* comprenant :

1^o Une taxe déterminée ou des taxes par spécialités ;

2^o Une taxe par voiture et par cheval ;

3^o Une taxe par employé.

B) *Un droit proportionnel* devenu indépendant du nombre des employés. La valeur locative est divisée en tranches à chacune desquelles doit être appliqué un taux différent, variant suivant que le magasin est établi à Paris, dans une ville de plus de 100.000 habitants, dans une ville de 100.000 habitants ou au-dessous.

En ce qui concerne les maisons à succursales, l'article 8 de la loi du 15 juillet 1880 les soumettait à un droit fixe en raison du commerce exercé dans chacun des établissements, boutiques ou magasins.

La loi du 27 février 1912 (article 2), dont M. G. Berry fut un des plus ardents promoteurs, modifia cet état de choses. Les droits fixes et proportionnels, toujours les mêmes quel que soit le nombre des succursales qui y donnaient lieu, se trouvèrent remplacés par des droits — fixes et proportionnels — augmentés du quart au double, selon que le nombre de succursales était supérieur à 5 ou à 50.

Enfin, cumulativement, l'établissement à succursales multiples, qui était en même temps sous le coup de l'article 7 de la loi de 1880 comme « magasin de plusieurs espèces de marchandises », supportait, quel que fût le nombre de ses employés, la taxe par spécialités, à l'exclusion de la taxe déterminée, à moins que cette dernière ne fût supérieure à la taxe par spécialités (1).

Pendant la guerre, la contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre devait naturellement frapper les grands magasins et les maisons à succursales multiples :

(1) Certains auteurs se sont demandé si la patente rentrait dans la catégorie des impôts directs ou indirects. La classification la met au nombre des impôts directs, en vertu de ce critérium qu'elle est perçue d'après un rôle nominatif.

Mais STUART MILL et LEROY-BEAULIEU utilisent un autre critérium et disent qu'est « direct tout impôt à incidence directe » et « indirect tout impôt à incidence indirecte ».

1^o L'incidence de la patente est mixte. Elle pèse à la fois sur le patentable et sur les consommateurs. Ne peut-on donc pas dire que c'est un impôt indirect ?

2^o L'impôt des patentes est un impôt de quotité (par opposition à impôt de répartition) ; c'est le seul impôt direct qui le soit jusqu'à la loi du 8 août 1890 qui a scindé l'impôt foncier en 2 contributions, et a fait de la contribution foncière des propriétés non bâties un impôt de quotité.

Cette caractéristique le rapproche des taxes de consommation qui sont toujours proportionnées au développement de la richesse nationale. (Il faut ainsi remarquer que, dans la période 1850-1860, le produit des patentes s'est accru de 40 0/0, passant de 37 millions à 52 millions et demi.)

Voir sur ce point notamment MAZEL, *Les Patentes*, Paris, 1888.

Il était spécifié, en l'article 1^{er}, Titre I, de la loi du 1^{er} juillet 1916, qu'étaient assujetties à cette contribution... « les sociétés et les personnes passibles de la contribution des patentes, dont les bénéfices ont été en excédent sur le bénéfice normal ».

Nous ne parlerons de cette contribution extraordinaire, qui a cessé d'être applicable aux bénéfices réalisés après le 30 juin 1920 (loi du 25 juin 1920, art. 12) qu'à titre rétrospectif et comme n'ayant plus grand intérêt. Nous nous étendrons davantage sur la contribution des patentes : les centimes additionnels perçus au titre d'impositions diverses et d'impositions départementales et communales atteignant et dépassant largement le principal, fictif désormais, de cet impôt.

D'autre part, aucune partie de la législation fiscale applicable aux grands magasins et aux maisons à succursales multiples n'est aussi significative. En lisant les travaux préparatoires des lois, les discours des députés, les modifications successives des lois et des tarifs régissant la matière, on suit pas à pas la lutte qui eut lieu entre les défenseurs des petits commerçants et les grands magasins, et l'on voit comment les premiers, au nom de la liberté commerciale, se servaient de l'impôt comme d'une arme toujours plus dangereuse contre leurs concurrents envahissants.

Nous n'avons pas, ici, à prendre position en faveur d'aucune thèse. Nous nous bornerons à étudier les lois telles qu'elles sont, en nous efforçant à la plus grande impartialité possible.

Maintenant que nous avons esquissé le tableau des impôts ayant cessé en tout ou partie d'être appliqués, commençons l'étude rapide de la loi du 31 juillet 1917,

« portant suppression des contributions personnelle-mobilière, des portes et fenêtres et des patentes, et éta-blissement d'un impôt sur diverses catégories de revenus ». Cette loi n'a supprimé, du reste, que le principal de la patente ; les centimes additionnels perçus au profit des départements et des communes et les autres impositions diverses le sont toujours, et sur un principal fictif.

La loi de 1917 contient deux sortes de dispositions dans son Titre 1^{er}, qui a créé l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux : en premier lieu, un impôt sur les bénéfices commerciaux déclarés par le contribuable, ou évalués par application au chiffre d'affaires de coefficients appropriés, déterminés par une commission nommée à cet effet (1) ; en second lieu, indépendamment de ce premier impôt, a été établie par l'article 1^{er} une taxe spéciale sur le « chiffre d'affaires réalisé par les entreprises ayant pour objet principal la vente en détail de denrées ou marchandises lorsque ce chiffre d'affaires dépasse un million ». Cette disposition vise, comme on le voit, les grands magasins. De plus, en ce qui concerne les « maisons à succursales multiples rentrant dans la catégorie des entreprises visées par la taxe spéciale, le chiffre d'affaires sur lequel s'établira cette taxe sera le *chiffre global* des affaires réalisées *par toutes les succursales* installées, soit dans la ville du siège principal, soit dans des villes différentes » (art. 14 *in fine*).

Cette rédaction de la loi est très préjudiciable aux maisons à succursales multiples, nous le montrerons dans la cinquième partie de notre étude.

(1) Le taux primitif de cet impôt a été de 4,50 0/0 ; il est actuellement de 8 0/0 (loi du 25 juin 1920, article 1^{er}, modifiant l'article 12 de la loi du 31 juillet 1917).

Nous n'avons plus maintenant qu'à parler de la loi du 25 juin 1920, dont le Titre II, article 59, a institué « un impôt sur le chiffre des affaires faites en France par les personnes... relevant des professions assujetties à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux ». Cette loi frappe sans distinction d'importance toutes les affaires commerciales. Le taux de l'impôt est uniforme pour chaque catégorie de marchandises. On ne retrouve pas, comme en matière de patente, une élévation des droits proportionnelle à l'importance des établissements assujettis (1). On ne voit pas non plus, comme dans la loi de 1917, le taux de l'impôt augmenter avec le chiffre d'affaires frappé, ni les chiffres d'affaires des succursales des maisons à succursales multiples, s'additionner pour permettre d'appliquer un taux plus élevé de taxation.

Certains ont prétendu que l'impôt sur le chiffre d'affaires est très lourd pour les grands magasins : ils font un volume considérable d'affaires, et, cherchant toujours à lui donner la plus grande extension possible, réalisent le plus souvent des bénéfices moindres sur chaque affaire que les autres commerçants. Nous croyons que cette opinion n'est pas justifiée, et cela pour deux raisons :

1^o Les grands magasins incorporent comme les autres la taxe au prix de l'objet vendu, de telle sorte que, conformément à la volonté du législateur, c'est le consommateur qui la paye ;

(1) Il y a lieu cependant de noter que certaines affaires sont passibles d'une taxe de 3 0/0 ou 10 0/0. Ce sont les affaires de luxe (vente d'objets de luxe et dépenses de logement ou de consommation sur place de boissons et denrées alimentaires effectuées dans les établissements classés comme étant de luxe). Mais là, c'est la marchandise de luxe qui est visée bien plus que l'établissement qui la vend. C'est le contraire qui se passait avec les patentes, dont on s'efforçait de faire un frein à la puissance commerciale des grands magasins.

2^o Les grands magasins tirent une compensation de ce fait qu'achetant directement ils ne payent qu'une seule fois l'impôt, tandis que les petits détaillants, n'ayant pas un pouvoir d'achat suffisant pour s'adresser au producteur lui-même, doivent passer par des intermédiaires, et que leurs marchandises étant chaque fois frappées de l'impôt de 1,10 0/0, voient leur prix de revient grevé de 2,20 ou de 3,30 0/0.

L'impôt sur le chiffre d'affaires s'inspirait, en résumé, de principes plus libéraux au point de vue commercial, et, si son rendement n'a pas été ce qu'on attendait, peut-être faut-il en rendre responsable la crise des affaires qui a sévi au moment de son application, plutôt que d'en incriminer les modalités d'assiette et de perception.

Nous ne mentionnerons plus désormais cet impôt, qui ne vise pas spécialement les grands magasins. Cela sortirait du sujet que nous traitons, qui est la « législation fiscale applicable aux grands magasins et maisons à succursales multiples » (étude des dispositions fiscales spéciales à ce genre d'entreprises) (1).

(1) La majorité des statistiques que nous aurons à citer s'arrête à 1914. Il y a à cela deux raisons : la plus importante est que, depuis la guerre, les chiffres sont véritablement trop faussés et ne donnent que des indications illusoires. L'autre est qu'il est extrêmement difficile de se les procurer.

Nous ne nous faisons aucune illusion sur la valeur de toutes les statistiques :

1^o Elles sont plus ou moins sincères, les renseignements fournis par les intéressés risquant d'être présentés d'une certaine manière pour les besoins de la cause, ou disposés dans un tout autre sens par ceux qui les utilisent. Il faudrait donc pouvoir connaître, comme le dit M. André LIESSE, l'état civil de tous ces chiffres ; autrement, ne risque-t-on pas de citer comme rigoureusement établis des chiffres fantaisistes ?

2^o Elles se prêtent à des interprétations différentes, parfois même opposées, ainsi que le prouvent notamment les travaux parlementaires. Nous nous efforcerons, avec scepticisme il est vrai, d'en dégager le véritable sens, mais ce sera au lecteur de tirer lui-même une conclusion définitive des chiffres qui seront soumis à ses réflexions.

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE PREMIER

La concentration commerciale

La tendance à la concentration est un phénomène de date relativement récente qui est le propre de la vie moderne. Tout se concentre, aussi bien dans le domaine politique que dans le domaine économique. Ce sont les provinces qui s'unissent en un seul État, les petits États qui s'agregent en un grand Empire, les cités minuscules qui deviennent de grandes capitales ; c'est le chemin de fer qui supplante la diligence, le transatlantique faisant à lui seul l'œuvre de vingt voiliers, l'usine hydro-électrique produisant l'énergie de mille moulins d'antan, et introduisant dans les plus petites bourgades l'énergie électrique qui supplante partout le bras de l'homme pour faire tourner meules et tours, et travailler tous les outils de la ferme et de la forge (1).

Étudier toutes les formes de la concentration dans notre civilisation serait œuvre attachante : le temps qu'il faudrait y consacrer serait, hélas ! considérable, en raison même de l'universalité du phénomène à analyser.

(1) Il y a un parallélisme frappant entre l'usine électrique vendant à travers toute une région le courant, et la maison à succursales multiples vendant partout, elle aussi, ses marchandises par l'intermédiaire de ses succursales.

Nous nous bornerons à dire ce qu'est la concentration commerciale, dont il faut avoir quelque connaissance pour connaître le régime fiscal applicable à notre commerce de détail.

Il nous faut donc maintenant définir ce qu'on entend par concentration du commerce de détail.

Lorsqu'une personne ou une société, soit en ajoutant d'autres branches à son industrie ou à son commerce, soit en multipliant le nombre de ses établissements, s'efforce à remplacer des entreprises distinctes les unes des autres par des entreprises liées les unes aux autres, il y a concentration. Mais, mieux qu'une sèche définition, quelques exemples de ce phénomène aideront à sa compréhension :

Il y a intégration quand un commerçant qui vend des vêtements tout faits, qu'il a lui-même achetés à un confectionneur, cesse d'acheter ces vêtements et se met à les fabriquer lui-même.

Il y a concentration lorsque le chemisier adjoint à la vente des chemises, des cols et des cravates, celle des sous-vêtements, des casquettes, des souliers, etc.

Au lieu de centraliser son commerce dans un même établissement, le chef d'entreprise peut, au contraire, décentraliser son entreprise, et on aura un nouveau type de concentration, adopté par les maisons à succursales multiples, qui ont pour caractère, en étant partout, de tenter partout le client.

Ainsi, des maisons comme les 100.000 Chemises à Paris, comme les Chaussures Raoul dans toute la France et dans le monde entier, comme la Compagnie Lipton qui possède 400 magasins répartis à travers l'Angleterre, sont le type des entreprises à succursales multiples qui réalisent la concentration par décentralisation.

Au contraire, des magasins comme le Bon Marché et le Louvre sont des entreprises réunissant en elles-mêmes un grand nombre de petits magasins de détail ; il y a concentration par l'unification. Au lieu des cent patrons et des cent boutiques réparties à travers tout un quartier ou toute une ville, on a devant soi un grand établissement aux rayons nombreux, mais qui tous obéissent au même homme.

On a parfois des systèmes mixtes de concentration, qui s'inspirent à la fois du principe des succursales multiples et de celui des grands magasins, ou plutôt réalisent l'application simultanée de l'un et de l'autre. La Société des Nouvelles Galeries est une de ces affaires qui unit les avantages des deux concentrations : c'est une entreprise à succursales multiples ; elle a des maisons à Paris et dans la plupart des villes de province (1), et qui sont de grands magasins ou de grands bazars. Ces établissements (dont les uns appartiennent à la Société, dont les autres ne sont unis à elle que par les liens plus lâches d'un contrat de commission), passent toutes leurs commandes par l'intermédiaire de la maison d'achats de Paris. On se rend compte de la force de la Société en face des fournisseurs, elle jouit auprès d'eux du même prestige que les grands magasins de Paris (2).

A l'étranger, il existe des affaires analogues : Wertheim, Léonard Tietz et Hermann Tietz en Allemagne, Leonard Tietz, Vaxelaire Clacq en Belgique, Grosch et Greiff, Globur en Suisse.

(1) Elle a aussi des « maisons clientes » à l'étranger.

(2) Une autre société du même genre est la Société Paris-France, qui possède plus de cent succursales. Il faut citer aussi la Société des Magasins Modernes.

CHAPITRE II

Les Grands Magasins

§ 1^{er}, — *Histoire des Grands Magasins.*

Pour bien comprendre ce que sont les grands magasins, et pour saisir les raisons de leurs puissants moyens d'action, il importe d'en faire une rapide description, après avoir retracé la genèse des plus anciens d'entre eux :

Sous l'ancien régime, le commerce de détail, bridé par les règlements de toute sorte, ne prospérait guère. Les seuls moments d'animation commerciale coïncidaient avec la tenue des grandes foires, qui étaient, à Paris, le Landit et la foire de St-Germain. Mais, peu à peu, ces foires virent leur vogue diminuer, leur durée se restreindre et ne plus atteindre même la durée légale, alors qu'auparavant une foire qui devait durer une semaine restait un mois établie. Il y eut bien aussi, à cette époque, quelques timides essais de concentration : l'un d'eux fut tenté par des marchands « bizoirs » qui s'installèrent à Nevers en 1675. Comme le rapporte M. d'Avenel dans son intéressante étude sur « le mécanisme de la vie moderne » (1), à laquelle nous aurons à nous référer si souvent au cours de ce cha-

(1) *Le mécanisme de la vie moderne*, 1^{re} série, A. Colin, Paris.

pitre, « ...de simples merciers, en arrivant, ils ont depuis fait des monopoles pour ruiner les autres marchands qui ont été contraints de quitter leur négoce... S'ils n'étaient pas là, leur commerce donnerait l'emploi à deux cents habitants ».

Un autre essai fut fait par un banquier du nom de Kromm, qui avait obtenu le privilège de tenir à Paris un magasin de toutes espèces de marchandises. Il distribuait des prospectus et des catalogues ; son effort ne dut cependant servir à rien, car on n'a conservé aucune trace de son entreprise.

La liberté du commerce date véritablement de Napoléon I^{er}. Sous son règne naquirent les ancêtres directs de nos grands magasins. Il suffit de rappeler les noms les plus célèbres : Le Diable Boiteux, Les Deux Magots, Le Pauvre Diable. Ce n'est que sous Napoléon III que le Bon Marché, le premier en date de nos grands magasins, commença l'évolution qui devait le mener à sa forme actuelle. En 1852, un commis du Petit St-Thomas, Boucicaut, s'associa avec M. Vidau, propriétaire d'un magasin de la rue du Bac qui portait comme enseigne au « Bon Marché ». Les associés modifièrent la marche de leur commerce. Leur premier soin fut de transformer la manière dont la marchandise était marquée et vendue. Ils supprimèrent la vente au procédé (1) et le marchandage. Toute leur marchandise était désormais marquée en chiffres connus, immuables. De plus, autre sensible amélioration, vendant plus, ils purent vendre de meilleurs articles à des prix inférieurs à

(1) La vente au procédé consistait à faire varier le prix de la marchandise selon la tête du client. S'il avait l'air disposé à bien payer, on majorait le prix, que l'on réduisait au contraire légèrement devant le client plus modeste.

ceux pratiqués par les petits commerçants, et se contentaient d'un bénéfice moindre sur chaque vente, étant donnée la multiplicité de celles-ci.

Le Bon Marché accepta les rendus de ses clients, ce qui favorisa beaucoup son développement, en incitant les personnes désireuses d'acheter à venir chez lui, par la certitude qu'il leur apportait, au cas où leur achat ne leur donnerait pas toute satisfaction, de leur en restituer le montant. Et, pour décupler le zèle de ses employés, il les intéressa à la marche des rayons en leur donnant un pourcentage sur leurs ventes. Les affaires du Bon Marché prospérèrent et, en 1869, Boucicaut, devenu seul propriétaire du magasin depuis 1863, posa la première pierre du nouveau bâtiment qui se dresse entre la rue du Bac, la rue de Sèvres et la rue Velpeau. De ce jour, le Bon Marché prit sa forme définitive (1).

Le Louvre fut fondé d'une manière différente par Chauchard, commis au « Pauvre Diable », associé d'Hériot, ex-premier aux soies de la « Ville de Paris », et commandité par M. Faret, propriétaire de la « Belle Française ». Le 9 juillet 1855, le magasin ouvrit ses portes, mais le succès devait se faire attendre quelques années, d'autant plus que tous les bénéfices que pouvait donner le Louvre étaient absorbés par les installations de nouveaux rayons.

En 1875, le Louvre fit environ 40 millions d'affaires et en 1893, 120 millions, rapportant aux actionnaires un peu plus de 8 millions. En 1912, il a dépassé 130 millions. Ces chiffres, pour considérables qu'ils soient, n'atteignent pas

(1) ZOLA dans son roman, *Au Bonheur des Dames*, écrit l'histoire extrêmement vivante du développement d'un grand magasin sous le Second Empire. Quiconque s'intéresse à cette question doit le lire.

ceux du Bon Marché ; le tableau ci-dessous en donne la progression :

ANNÉES	CHIFFRE D'AFFAIRES	BÉNÉFICES
1852 (avant l'entrée de Boucicaut)	450.000 fr.	
1863 (quand M. Vidau se retira)	7.000.000 »	
1869 (construction des bâtiments ac- tuels)	21.000.000 »	
1877.....	77.000.000	
1890.....	» »	6.000.000 fr.
1893.....	150.000.000 »	8.000.000 »
1902.....	170.000.000 »	
1909.....	210.000.000 »	
1912.....	250.000.000 »	16.000.000 »
1921.....	» »	3.673.000 »
1922 chiffre voisin de...	500.000.000 »	10.513.000 »

Mais, comme le dit le rapport du Conseil d'administration, pour se rendre compte des sommes « qui ont été réellement encaissées par nos actionnaires, il convient d'ajouter les intérêts qui leur ont été servis en cours d'exercice, soit :

	1921	1922
	4.783.225 80	5.940.000 »
ce qui donne un total de	8.456.520 ^{fr} 19	16.453.919 ^{fr} 18
Si l'on en déduit la rémunération du capital engagé à 6 0/0 (64 millions de francs), il reste un solde représentant les bénéfices réels du Bon Marché (sauf amortissements et réserves)	3.840.000 »	3.840.000 »
	4.616.520 ^{fr} 19	12.613.919 ^{fr} 18

De leur côté, les Galeries Lafayette et le Printemps ont réalisé, dans ces dernières années, les bénéfices suivants :

	ANNÉES	BÉNÉFICES	CAPITAL
Galeries Lafayette	1919.....	17.500.000 fr.	»
	1920.....	20.119.000 —	60.000.000 fr.
	1921.....	3.778.000 —	60.000.000 —
	1922.....	24.500.000 —	60.000.000 —
Printemps	1919.....	10.000.000 —	27.000.000 —
	1920.....	12.706.000 —	40.500.000 —
	1921.....	9.163.000 —	40.500.000 —

De tels chiffres montrent la puissance des grands magasins de nouveautés.

Continuant notre étude, nous devons étudier la concentration commerciale appliquée à l'alimentation, et nous pourrons la voir sous ses deux formes à la fois : concentration par le grand magasin, concentration par la multiplicité des succursales. Il nous suffit de prendre comme sujet d'étude la naissance et le développement des Établissements Potin, dont les maisons sont réparties à Paris et en banlieue, et qui ont, de plus, des concessionnaires dans la plupart des villes de province (1).

En 1844, Félix Potin, clerc de notaire, qui languissait plongé dans le fatras juridique de l'étude, la quitta et vint à Paris pour réaliser une idée qu'il couvait depuis longtemps : il s'établit épicier, et apporta dans ce commerce des conceptions tout à fait nouvelles pour l'époque. Il faut dire que les épiciers du règne de Louis-Philippe avaient des pratiques commerciales aussi peu honnêtes que celles qu'ils avaient sous les précédents règnes. Ils estimaient que ce n'était pas voler que de faire payer quinze livres d'un produit dont ils ne livraient que quatorze livres, et de racheter au rabais les marchandises que les servantes soustrayaient à leurs patronnes. N'étaient-ce pas les petits bénéfices du métier ?

Félix Potin pensa que non. Il voulut faire de l'épicerie un commerce honnête, et il réussit. Ses principes furent

(1) Ces concessionnaires, au nombre de 160 en 1895, ont le droit de mettre sur leur boutique « Produits Félix Potin ». Ils vendent ces produits aux prix qu'ils veulent, et n'ont qu'une seule obligation envers Potin : faire un certain chiffre d'affaires variant avec la ville où ils sont établis.

Existents à Paris comme autres grandes maisons d'alimentation : les maisons Couté (2 maisons) et Damoy.

de vendre sans fraude de la bonne marchandise, et de la vendre aussi bon marché que possible, en sacrifiant plutôt le bénéfice que la qualité du produit vendu (1).

Installé d'abord rue Neuve-Coquenard, Potin ne tarda pas à acheter, en 1850, l'épicerie de M. Bonnerot, rue du Rocher. La première année, il fit 3.000 francs par jour ; les ventes s'élevèrent, en 1869, à 6 millions ; en 1880, à 18 millions ; à 30 millions en 1887 ; à 45 millions en 1895. Dans ses magasins, on trouve absolument tout ce qui concerne l'alimentation (excepté le pain). A côté de l'épicerie proprement dite sont des rayons de boucherie, charcuterie, poissonnerie, de légumes et de fruits. Enfin, Potin a, peu à peu, entrepris la fabrication des produits nécessitant une préparation (chocolat, conserves, bonbons, etc.), pour diminuer le prix coûtant de ses marchandises. On a donc là le type le plus perfectionné de la grande épicerie française, qui fabrique ce qu'elle vend (2), qui vend dans de grands magasins et bénéficie des avantages de cette forme de concentration, qui vend, de plus, dans de multiples succursales pour atteindre partout et de près le client (3), qui vend enfin dans les villes de province par l'intermédiaire de ses concessionnaires.

Il existe donc là un certain parallélisme de forme entre

(1) M. Bonnerot, le précurseur de Potin, livrait exactement lui aussi ce qu'il facturait, et se contentait d'un bénéfice modique. Mais, pour diminuer encore ses prix de vente, il n'hésitait pas à offrir des marchandises de qualité inférieure, ce que Potin ne voulut jamais faire.

(2) Potin a même aussi ses vignobles.

(3) L'alimentation ne se prête pas, comme la nouveauté, à la seule concentration par grand magasin. Et les épiceries qui veulent avoir pour clients tous les habitants d'une ville ne peuvent réaliser cette ambition qu'en créant dans tous les quartiers des succursales (Docks rémois, Nouvelles Epiceries du Nord, etc.).

la Maison Potin et une société comme les Nouvelles Galeries, mais leurs formations furent totalement différentes. Potin a fait sa pénétration par essaimage. Les Nouvelles Galeries, du moins dans leur première période, ont agi par fusion ; c'est qu'il existait à cette époque des grands magasins en province, et que cette Société a préféré les acheter ou s'allier avec eux, que d'entrer en lutte contre eux. L'étude de la création des Sociétés des Nouvelles Galeries, Paris-France, Magasins Modernes, entre mieux dans le cadre du paragraphe réservé aux maisons à succursales multiples. Le seul fait à noter dès maintenant, c'est que les grands magasins qui existaient avant la création de ces diverses sociétés (1897, Nouvelles Galeries ; 1898, Paris-France ; 1906, Magasins Modernes) se créèrent de deux manières (1) : au début, ce sont plutôt des petits bazars, des déballages même, dont les affaires prospérant peu à peu leur permirent de s'agrandir, de s'établir un peu plus luxueusement, et de tendre vers une forme qui rappelait de loin celle des grands magasins de la capitale.

Mais ensuite, quand le succès des premiers bazars se fut affirmé, vers 1890, d'autres commerçants fondèrent du premier coup de grands bazars « à l'instar » de ceux de Paris. Ce n'est que quelque temps après, quand le succès de cette floraison de maisons de province fut certain, que la fusion de ceux-ci en une seule société, fusion préparée par des réunions partielles comme celles de la Société des Nouvelles Galeries de Rouen, la Société Lehman, la Société des Nouvelles Galeries de Bordeaux, fut rendue possible.

(1) Il ne faut rien exagérer, cependant : il existait des magasins en Province, vendant de toutes espèces de marchandises, du temps de Balzac même.

§ 2. — *La puissance des Grands Magasins.*

Il serait inutile évidemment de faire la description — banale — d'un grand magasin de Paris ou de province ; il est nécessaire, pour comprendre les efforts faits par les ligues de petits commerçants pour entraver le développement de leurs concurrents, de noter brièvement leurs puissants moyens d'action (1).

Ils sont de trois ordres :

En premier lieu, les moyens financiers de ces entreprises leur permettent d'aller au loin, par l'intermédiaire du catalogue abondamment répandu, des voitures de livraison circulant plus intensément chaque jour, des bureaux de commandes, par l'intermédiaire aussi des journaux, des panneaux-réclames, puis des primes et des concours, chercher le client et lui imposer la volonté plus forte encore que le désir, d'acheter. Ce client viendra.

Il verra alors (et ceci constitue le deuxième moyen d'action des grands magasins sur la foule) une immense façade, mur de verre ininterrompu derrière lequel sont rangés avec art les objets les plus susceptibles d'exciter encore l'envie des passants.

Et séduit encore plus, il entrera, d'autant plus facilement que l'entrée est libre. Là, il sera impressionné par l'ampleur des locaux affectés à la vente.

Puis (ceci constitue le troisième moyen d'action), ce client passera devant des rayons où il croyait n'avoir

(1) M. Charles GIDE, dans son *Cours d'Economie politique*, range sous trois rubriques les causes de la supériorité économique du grand magasin :

- a) Economie d'emplacement ;
- b) Economie de capitaux ;
- c) Economie de travail.

rien besoin d'acheter. Mais le besoin assoupi, ou embryonnaire, ou inexistant, se réveillera, deviendra impérieux, exigera d'être satisfait sur l'heure.

Et le grand magasin, habile, recueillera ce qu'il a semé. Le client, qui ne serait pas venu, ou qui n'aurait acheté qu'un objet, s'est dérangé, est entré, et a fait d'importants achats (1).

Voilà ce qu'un petit commerçant spécialiste ne pourra jamais espérer faire.

§ 3. — *Les Grands Magasins à l'étranger.*

En Angleterre, en Allemagne, pour ne citer que ces pays, les grands magasins ont pris aussi une grande extension.

Les Établissements Leonhard Tietz, par exemple, ont 18 établissements, dont 5 à Cologne et 13 à Bonn, Cassel, Coblenze, Crefeld, Dusseldorf, etc.

De plus, à Berlin et à Chemnitz, existent des maisons d'achats et de fabrication.

Pour un capital de 115 millions de marks, Tietz a réalisé en 1921 un bénéfice de 17.884.911 marks, soit 15 0/0 du capital.

(1) La réponse de la Société Paris-France à l'enquête sur la situation du commerce en France donne exactement toutes les raisons pour lesquelles le client s'adresse aux grands magasins :

« La clientèle s'adresse de préférence aux grands magasins à cause des multiples avantages qu'elle y trouve et qui sont :

« Anonymat de l'acheteur ; entrée libre n'obligeant pas à l'achat ; vente à prix fixe sans marchandage ; échange des objets ne plaisant pas ; livraison à domicile ; choix considérable pour un même article.

« Sans faire aucune critique à l'égard des petits commerçants, nous devons constater que bien souvent ces avantages n'existent pas chez eux. Il faut néanmoins noter que certains se sont lancés et se lancent de plus en plus dans cette voie, pour répondre précisément aux besoins de leur clientèle ».

ALLEMAGNE

En Allemagne, il faudrait étudier les grands magasins dans chacun des États, Prusse, Bavière, Saxe, etc. Nous nous bornerons à donner quelques indications sommaires sur les grands magasins prussiens, sur les deux firmes les plus importantes, Tietz et Wertheim.

Notons d'abord qu'il y avait à Berlin 14 grands magasins en 1906 et 24 en 1911, sur un total en Prusse de 88 grands magasins en 1906.

Le berceau de Wertheim, le doyen des grands magasins prussiens, fut à Stralsund, en Poméranie, où ce commerçant fonda, à la fin de 1870, une maison de lingerie. Plus tard, il y ajouta quelques autres articles. Il fonda bientôt une filiale à Rostock, dans le Mecklembourg-Schwerin, en 1882. Puis les quatre frères Wertheim allèrent à Berlin et y établirent des succursales dans la Leipzigerstrasse et la Oranienburger Strasse.

L'établissement de la rue de Leipzig devint la « Centrale », les autres les « dépendances ».

En 1899, les magasins Wertheim réalisèrent un chiffre d'affaires de 30 millions de marks (37 millions $\frac{1}{2}$ de francs), qui s'éleva, en 1905, à 60 millions de marks (75 millions de francs).

Tietz était aussi établi à Stralsund depuis 1879, où il tenait une petite affaire de quincaillerie, lingerie et lainages. Sa boutique n'avait pas plus de 60 mq.

Il a fait, en 1905, 24 millions de marks d'affaires, et 28.610.000 marks en 1908 (1).

(1) Il y a deux affaires Tietz : Hermann Tietz, Leonhard Tietz. Nous avons indiqué plus haut le siège des différentes succursales de cette entreprise.

ANGLETERRE

Le plus célèbre des grands magasins anglais est l'Établissement Whiteley, de Londres.

Il y a à retenir de ces grands magasins qu'ils ont développé à un point ignoré sur le continent les branches accessoires à la vente, qui tendent à fournir des « services ». En France, par exemple, les Galeries Lafayette ont bien un service de banque, des ateliers se chargeant de l'installation de l'ameublement, mais, chez elles, ne fonctionnent pas les quelque vingt-six branches accessoires que comporte Whiteley, et qui sont, d'après M. Lambrechts :

1^o Photographie ; 2^o Coiffure ; 3^o Pédicure, manucure ; 4^o Pharmacie ; 5^o Banque, dépôts, change ; 6^o Commissions, de Bourse, achat de titres ; 7^o Assurance-vie et vol ; 8^o Encaissement de loyers ; 9^o Entreprises de ventes à l'encan ; 10^o Bureau foncier d'achat, de vente, de location de maisons et de terres ; 11^o Ecuries pour chevaux ; 12^o Location d'équipages ; 13^o Entreprises de bals (dans les immeubles de Whiteley, ou à domicile) ; 14^o Placement des sujets ; 15^o Entreprise de déjeuners, dîners, banquets, avec correspondance préalable avec les invités ; 16^o Peinture et décoration des maisons ; 17^o Installations électriques ; 18^o Installations d'eau et de gaz ; 19^o Entreprise de déménagements, transformation de mobiliers ; 20^o Blanchisserie ; 21^o Battage de tapis ; 22^o Teinture et dégraissage ; 23^o Location de places pour théâtres et concerts ; 24^o Bureau de voyages, wagons-lits ; 25^o Camionnage et expéditions ;

26° Entreprise de funérailles avec fourniture de monuments (1).

Telle est la puissance des grands magasins en France et à l'étranger.

Dans un chapitre III, nous allons étudier les entreprises à succursales multiples.

(1) Que diraient nos petits commerçants si des entreprises analogues existaient en France ? Que diraient-ils alors s'ils voyaient se créer des établissements comme ceux de Wanamaker (fondé en 1876, à Philadelphie, et dont l'établissement de Broadway occupe plus de 3.500 employés), ou de la Siegel Cooper Cy. dont les six à sept mille employés servent journellement de 150.000 à 250.000 clients.

Ce développement d'immenses magasins a-t-il profité aux consommateurs américains ? Il est à croire que non, puisque, d'après les données que nous avons pu recueillir, les prix pratiqués dans ces maisons (chiffres d'avant-guerre) sont de 33 0/0 plus élevés qu'en Europe, et la qualité des articles est inférieure malgré ces prix plus forts.

CHAPITRE III

Les entreprises à succursales multiples

Nous empruntons à M. Moride (1) la définition suivante : « La maison à succursales multiples est une entreprise qui, au lieu d'être centralisée en un seul établissement, est diséminée, éparpillée entre plusieurs établissements. »

Nous n'avons l'intention d'étudier que les entreprises à maisons de vente multiples. Nous laisserons donc de côté aussi bien les succursales de fabrication que les succursales d'achats, et nous n'étudierons que les entreprises vendant des marchandises par l'intermédiaire de leurs préposés (gérants ou directeurs) dans plusieurs magasins dont elles sont propriétaires ou locataires, puisque notre but sera plus tard d'analyser, en ce qui concerne ces entreprises, la loi du 27 février 1912, article 2, qui vise les patentables exploitant plus de cinq établissements, boutiques, magasins ou entrepôts *pour la vente de denrées ou marchandises* (2).

(1) *Les Maisons à succursales multiples en France et à l'étranger*. Moride, Paris, 1913.

(2) Les coopératives sont parfois, elles aussi, des entreprises à succursales multiples. Nous ne parlerons d'elles qu'accessoirement, mais il importe de noter leur importance.

Pour ne donner qu'un exemple, la Société des Coopératives militaires, au capital de 2.365.000 francs, groupe 235.000 sociétaires et réalise un chiffre de ventes de 107.000.000 de francs dans les 200 magasins qu'elle possède dans toute la France.

La vente par succursales multiples s'accommode de tous les genres de commerce, aussi bien du commerce de plusieurs espèces de marchandises (comme les grands magasins) que du commerce d'une seule catégorie d'objets, comme la chaussure, le vêtement, la chemiserie, le pain, le lait, le vin, ou de services tels que les hôtels et les restaurants.

Il existe en France de grandes entreprises à succursales multiples. Il faut, au point de vue de l'impôt — nous le verrons plus tard, — faire la distinction entre les maisons fabriquant les produits qu'elles vendent, et celles qui les achètent. Il est sûr que, tant au point de vue fiscal qu'au point de vue commercial, il vaut mieux fabriquer ce qu'on vend. On ne dépend d'aucun fabricant, on additionne les profits du producteur et du vendeur de détail (1), on ne paye pas l'impôt de 1912. Nous n'avons pas besoin de tenir compte actuellement de cette distinction, pas plus que de celle existant entre les entreprises à succursales multiples ordinaires et les entreprises à succursales dont l'établissement au siège de l'entreprise remplit les conditions nécessaires pour être assujetti aux droits prévus à l'égard des magasins de plusieurs espèces de marchandises (art. 2, § 2).

Comment ces entreprises à succursales multiples ont-elles pris naissance ? Les unes (ce sont les plus nombreuses) ont fait tache d'huile. A mesure que leurs affaires prenaient de l'extension, ces firmes créaient de nouvelles succursales. Les autres procédèrent par fusion,

(1) Cette intégration qui consiste à fabriquer ce que l'on vend, permet au commerçant, lorsqu'elle est bien réalisée, de vendre moins cher que son concurrent, obligé d'acheter à un tiers et de lui laisser un profit, que le premier commerçant est au contraire libre de réduire ou de supprimer totalement.

ou par rachat ; ce second mode a l'avantage de supprimer un concurrent et, du même coup, d'acquérir, avec le fonds, une clientèle qui sera le noyau d'acheteurs de la nouvelle succursale.

Au hasard, nous énumérerons quelques noms d'établissements à succursales multiples (1) :

La *Société des Nouvelles Galeries* a 30 succursales, dont deux à Paris ; en outre, 140 maisons lui sont affiliées. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 68 millions en 1912, et ses bénéfices à 4.500.000 francs.

La *Société des Magasins Modernes* a 27 succursales en France et 2 à l'étranger. Son chiffre d'affaires a été de 20 millions en 1912, et ses bénéfices de 2.068.000 francs.

La *Société Paris-France* a 78 établissements (succursales, agences, dépôts ou bureaux). Elle occupait, au 28 février 1913, 7.604 employés ou manutentionnaires. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 74.755.000 francs, ses bénéfices ont atteint 5.000.000 de francs. Le tableau ci-dessous donne les chiffres d'affaires de ces deux sociétés de 1919 à 1922 :

ANNÉES	PARIS-FRANCE		MAGASINS-MODERNES	
	BÉNÉFICES	CAPITAL	BÉNÉFICES	CAPITAL
1919	11.734.000 »	40.000.000 »	3.820.000 »	15.000.000 »
1920	12.883.000 »	60.000.000 »	4.577.000 »	25.000.000 »
1921	12.140.000 »	60.000.000 »	5.919.000 »	27.200.000 »
1922	14.445.000 »	60.000.000 »	6.173.000 »	27.200.000 »

(1) Nous citons les chiffres de 1913 pour deux raisons : 1° ils sont plus précis ; 2° la guerre a bouleversé les maisons à succursales de la région du Nord, qui étaient parmi les plus prospères, et, pour celles-ci, rend les chiffres illusoire.

Dans la chaussure, la Maison André annonce 120 succursales à Paris et en province, et les Établissements Incroyable en annoncent 300.

L'industrie hôtelière donne lieu au même phénomène : il existe un groupe ayant 25 hôtels en Europe (Italie, Angleterre, France, Suisse), aux États-Unis (New-York, Atlantic City), en Argentine (Buenos-Ayres).

La concentration par succursales se retrouve aussi dans la librairie (Flammarion et Vaillant), les restaurants, l'habillement, etc.

Mais c'est dans l'alimentation (1) que l'on compte le plus grand nombre de succursales (chiffres de 1913) :

Les Nouvelles Épiceries du Nord ont 200 succursales (où sont employées en général deux personnes).

Potin a 17 maisons de vente à Paris, 28 en banlieue (2).

Les Docks Rémois ont 700 succursales (chiffre d'affaires en 1912, 68 millions) et, ayant fait 3.643.00 francs de bénéfices, ont pu distribuer un dividende de 70 0/0. La première création de maisons d'alimentation à succur-

(1) En 1913, il y avait en France 70 maisons d'alimentation à succursales multiples, avec 14.000 succursales et 30.000 employés (chiffres du Syndicat général des maisons d'alimentation à succursales multiples).

(2) Les Établissements Nicolas (vente au détail des vins et liqueurs) sont aussi un bel exemple du développement des entreprises à succursales.

En 1822, la Maison est créée avec 3 succursales. Leur nombre atteignit 15 en 1852, 42 en 1902, 71 en 1912, et est aujourd'hui de 180 à Paris et dans sa banlieue, et en province.

Le chiffre d'affaires eut une progression analogue et est passé de 2.900.000 fr. en 1902 à 11.400.000 fr. en 1912, et dépasse à l'heure actuelle 65 millions de francs.

(Il est essentiel de remarquer que la loi du 27 février 1912 n'a entravé d'aucune manière la marche de l'entreprise, et qu'au contraire le nombre de ses succursales et le total de ses affaires ont respectivement augmenté de 250 0/0 et de 600 0/0 depuis 1912.)

sales multiples fut réalisée à Reims en 1866, par la Société des Établissements Économiques.

Son développement fut très rapide, car elle offrait à sa clientèle de grands avantages de prix et de qualité, et, s'il ne fut pas plus grand encore, on doit en attribuer la cause à ce fait que les sociétés à succursales ne pratiquent pas plus la vente à crédit que les grands magasins.

La puissance des maisons à succursales n'est pas moindre à l'étranger qu'en France.

En Belgique, les Établissements Delhaize (2 sociétés) ont 1.400 succursales.

En Angleterre, le phénomène de concentration par succursales est très développé. Il s'est même étendu à des branches de commerce qu'il n'atteint pas en France : la boucherie, la pharmacie, par exemple. Du livre de M. Moride (1), extrayons cette liste éminemment suggestive :

ANGLETERRE :

NOMBRE DES FIRMES	NATURE DU COMMERCE	NOMBRE DE SUCCURSALES
29	Boulangers	545
65	Chaussures	2.937
4	Libraires-Éditeurs .	231
30	Bouchers	3.465
13	Pharmaciens	560
75	Charbon	1.453
105	Coopératives	2.248
33	Teinturiers	664
98	Épiciers	3.256
22	Habillement	682
17	Vins	4.231
6	Divers	372
497		20.644

(1) *Op. cit.*

En Allemagne, il existe aussi de grandes entreprises à succursales multiples : on compte 9 entreprises de plus de 100 succursales, 35 de 51 à 100, 47 de 31 à 50 (recensement de 1907) ; au total, 14.453 entreprises possédant 34.644 succursales et occupant 1.399.446 personnes (1).

*
* *
*

A quoi tient la supériorité des maisons à succursales multiples ?

La souplesse générale du système permet à l'entreprise de se plier exactement aux exigences de la clientèle.

La faculté de s'établir à tous endroits, de varier l'aménagement de chaque magasin pour s'adapter au niveau social des clients,

La faculté de faire passer d'une succursale à l'autre les produits qui ne se vendent pas, de manière à faire acheter par les uns ce qui n'a pas plu aux autres, et à supprimer les invendus,

La puissance financière de ces maisons,
sont leurs trois causes de supériorité (2).

(1) Les succursales sont ainsi réparties par catégories d'entreprises :

Alimentation : 2.981 entreprises occupant 118.376 personnes ont 8.875 succursales occupant 78.309 personnes ;

Succursales commerciales : 6.076 entreprises occupant 115.591 personnes ont 15.188 succursales occupant 37.210 personnes.

(2) Voici sur ce point l'avis de la Confédération des groupes commerciaux et industriels de France, à Paris :

« C'est surtout de la concentration des achats que résulte la prospérité des établissements à succursales multiples. Fondés avec un capital important qui leur donne du crédit, et achetant à la fois d'énormes quantités de marchandises, ils obtiennent des conditions particulièrement avantageuses des producteurs avec lesquels ou les représentants desquels ils concluent directement leurs marchés, sans avoir besoin de passer, comme les petits épiciers,

par la filière des marchands de demi-gros. Il y a plus : dans certaines régions, comme à Reims, où ils sont presque arrivés à monopoliser le commerce de détail de l'alimentation, les établissements à succursales sont pour ainsi dire devenus maîtres, dans certains cas, de dicter leurs conditions au vendeur, au producteur, obligés de passer par eux pour l'écoulement de leurs produits. Enfin, certains de ces établissements fabriquent eux-mêmes un certain nombre d'articles, ayant par exemple une boulangerie, une charcuterie, une distillerie, une fabrique de sabots, un atelier de menuiserie pour le matériel des succursales, une chocolaterie, une imprimerie, etc.

« Le service de la direction commerciale se double donc parfois de celui d'une direction industrielle importante : que l'établissement fabrique ou non, il y a toujours le service de manutention des marchandises qui, concentrées au siège social, seront ensuite réparties entre les succursales, suivant les besoins du moment. Un grand nombre d'ouvriers sont ainsi occupés à la manutention, car elle consiste à peser ou mesurer, puis à mettre en bouteilles, en petits sacs, en petits paquets, toutes les marchandises que le fabricant aura envoyées en bloc : c'est ainsi que des ouvrières seront occupées uniquement à confectonner des milliers et des milliers de petits cornets de bonbons à un sou. Des camions de l'établissement conduisent vers les succursales les plus proches les marchandises qui ont fait l'objet de ce travail de manutention ; des wagons de la compagnie des chemins de fer à laquelle certains établissements sont reliés, viennent chercher jusque dans la cour de ces établissements celles qui doivent être expédiées vers les succursales lointaines. On n'expédie à la fois, à chaque succursale, qu'un petit stock de marchandises de chaque espèce, car les succursales ayant été multipliées pour les rapprocher le plus possible du consommateur, aucune d'elles n'a la dimension d'un grand magasin, et, de plus, les espèces de marchandises vendues sont très variées puisque, après avoir débuté par l'épicerie, le magasin à succursales est devenu bazar, marchand de chaussures, mercier, vannier, charcutier, marchand de vins, etc. ».

DEUXIÈME PARTIE

CHAPITRE PREMIER

La lutte du petit commerce contre les Grands Magasins

§ 1^{er}. — *Historique de la lutte.*

Dès 1843, une pétition adressée aux Chambres par un M. Fichel, montre que le petit commerce s'accommodait mal de l'importance que commençaient à prendre certains magasins.

Le Masque de Fer, les Deux Magots, la Chaussée d'Antin, le Pauvre Diable concurrençaient trop les boutiquiers, lesquels se plaignaient des bas prix pratiqués et de la possibilité d'acheter toutes sortes d'objets différents dans le même magasin. C'est de ces protestations que naquirent les lois de 1844 et de 1858 (1).

(1) Dans la période 1858-1880, qui est l'époque de grande croissance des maisons comme le Bon Marché ou le Louvre, il est curieux de noter que les protestations contre eux sont inexistantes.

Ce n'est que vers 1880 que les détaillants reprirent la lutte contre la concentration commerciale s'effectuant, soit dans les grands magasins, soit dans les entreprises à succursales multiples.

Des lois qui protègent le petit commerce plus efficacement que les taxes appliquées, sont réclamées par divers groupements (1) ou ligues, tels que la Ligue syndicale pour la Défense des intérêts du Travail, de l'Industrie et du Commerce, et ces desiderata sont soutenus par *La Crise commerciale*, journal fondé par les commerçants pour défendre leurs intérêts menacés.

De cette effervescence naquit la loi de 1889, article 2, paragraphe 3 (amendement Charonnat), qui était très sévère pour les grands magasins.

L'agitation se continuant, les Chambres furent amenées à voter la loi de 1893 que, dès 1895, M. Georges Berry, député, voulut faire modifier parce que cette loi avait diminué le droit proportionnel et la taxe par employé, de telle sorte que les magasins de Paris occupant 11 à 20 employés, et les magasins de province (qui avaient tous moins de 200 employés) furent dégrevés d'environ 40 0/0 de la patente.

Les protestations, comme on peut le supposer, furent grandes dans le petit commerce, à Paris et en province. M. Georges Berry qui, dans toute la période 1895-1913, sera le porte-parole des petits commerçants, se fit leur interprète en déposant son amendement le 8 juin 1895. Il lui fallut dix ans d'efforts pour faire aboutir une partie de ses revendications.

(1) Ces organisations comprennent malheureusement un grand nombre de non commerçants, dont l'adhésion n'a été donnée que par complaisance.

La loi du 19 avril 1905 donnait en grande partie satisfaction aux petits commerçants ; cependant, dès 1906, M. Georges Berry déposait un nouvel amendement (1), qui fut voté par la Chambre le 19 mars, mais repoussé par le Sénat le 12 avril, et dont M. Berry accepta, le 13, la disjonction.

Les manifestations contre les grandes entreprises concentrées, se continuèrent. Parmi les plus retentissantes, nous pouvons citer les déclarations et les réclamations des congrès de petits commerçants de Saint-Étienne (1910), de Paris, de Roanne et de Roubaix (11 juillet 1911), dont l'action n'est pas étrangère au vote de la loi du 27 février 1912, puisque leur nom, leurs protestations furent jetés dans les débats et invoqués par certains parlementaires, notamment les représentants de la Loire.

L'historique de la lutte du petit commerce contre les grands magasins ayant été ainsi esquissé, résumons à grands traits l'argumentation employée par les ennemis des grands magasins :

§ 2. — *Les arguments contre les Grands Magasins.*

Le petit commerce prétend qu'il est ruiné par le grand magasin (2). Celui-ci attire à lui toute la clientèle et tend

(1) Il souleva une tempête chez les directeurs des grands magasins, qui affirmèrent que l'application de telles dispositions entraînerait leur ruine, la patente à payer devant être supérieure aux bénéfices réalisés.

(2) Ce que nous allons dire du grand magasin s'applique également aux magasins de spécialités et aux entreprises à succursales multiples ; c'est dans un but de simplification que nous ne nommerons que le grand magasin.

à établir à son profit un véritable monopole, aidé qu'il est par une utilisation intensive de ses locaux, de son personnel et de ses capitaux.

Les détracteurs des grands magasins examinent ensuite la situation faite aux employés, aux fabricants vendant aux grands magasins, aux clients de ces maisons, à l'industrie nationale en général et même à l'industrie du bâtiment (1).

En ce qui concerne les employés, les critiques sont de deux catégories :

1^o *Critiques d'ordre général*. — Les employés sont moins nombreux (que lorsqu'une multitude de petites boutiques existait). Ils ne peuvent pas être assurés de garder toujours leur place, car ils craignent d'être renvoyés à la morte-saison. La guelte qui leur est accordée est une tromperie haïssable au moyen de laquelle on tient perpétuellement le commis sur le qui-vive, et on lui fait produire un travail intensif pour une rémunération modique malgré tout.

De plus, deux autres critiques sont plus graves : l'employé vit dans une promiscuité dangereuse avec les autres employés, d'où des risques d'immoralité qu'il n'aurait pas à craindre s'il était occupé dans une petite entreprise. Et enfin, il paraîtrait que ces commis ne peuvent pas se marier par crainte de renvoi et parce que la vie de famille ne leur est pas permise (obligés qu'ils sont de manger à midi dans les réfectoires des grands magasins).

(1) En 1890, on rendait en partie responsables les grands magasins du fait que plus de 25.000 locaux industriels, magasins ou boutiques, n'étaient pas loués. — BENDELEY et DRUCKES, *Annales économiques*, 1890, tome XI.

2^o *Critiques d'ordre professionnel.* — L'employé n'est qu'une machine — même pas — un rouage ; il ne peut donc, par suite de la division du travail, acquérir aucune éducation commerciale. Aucune initiative ne lui est possible, surtout en face d'un patron d'autant plus despotique qu'il devient plus puissant.

En ce qui concerne les fabricants, on trouve que les grands magasins leur font du tort de trois manières :

1^o Ils suppriment un certain nombre de fabricants et fabriquent eux-mêmes (1) ;

2^o Ils tiennent à leur merci les petits entrepreneurs, dont la situation obérée permet aux grands magasins d'exiger d'eux des marchandises à des prix au-dessous des cours (2). Et ceux-ci, pour atteindre ces prix inférieurs, altèrent la qualité, en viennent à fournir une marchandise médiocre, l'article de bazar ;

3^o La vente de ces articles de bazar cause un grand préjudice aux industries de luxe, qui ne peuvent lutter et sont écrasées par cette concurrence.

Les consommateurs souffrent aussi de cette nouvelle forme du commerce de détail. Bien loin de payer moins cher les articles qu'ils achètent, ils les payent plus cher, et ils sont de moins bonne qualité. Les « articles réclame », les « soldes » sont des miroirs à alouette. Les prix sont peut-être diminués pour ces articles, mais c'est au détriment de leur solidité.

(1) Ceci est en partie vrai pour les grandes maisons de spécialités (épicerie, confection), et pour les entreprises à succursales multiples (chaussures, restaurants — en ce qui concerne le pain —, chemiserie, etc.).

(2) Cela est possible parce que les grands magasins payent comptant ou dans des délais très courts après la livraison.

Et, une fois attiré dans l' « antre », le client se laissera tenter par d'autres objets, chers, sur lesquels le grand magasin se rattrapera amplement du sacrifice consenti sur les « articles réclame » (1).

Comment veut-on d'abord, disent les ennemis des grands magasins, que les prix soient plus bas dans ces bazars qui accumulent les frais généraux ?

La beauté et le luxe de l'immeuble qui attirent le client, la publicité qui l'hypnotise et va le chercher au loin, tous ces frais de catalogues, de prospectus, de primes, de livraison, d'échange, de rendus, qui doit inévitablement les payer ? Le consommateur.

Mais, renchérissement-ils, le mal, borné à cela, ne serait pas bien grand, s'il ne s'y ajoutait la perversion du goût de la masse, par les objets à bas prix, par les objets d'art à 0 fr. 95, et s'il ne s'y ajoutait, comme en Allemagne par exemple, la perversion tout court, par les livres pornographiques vendus au rayon de librairie.

Le mal est plus grand encore, disent-ils ; le pauvre client risque, à son insu, de devenir un voleur. L'étalage insolent de toutes ces marchandises, l'hypertrophie du désir qu'il provoque, font d'un honnête homme, et surtout d'une honnête femme (2), un voleur, un kleptomane (3).

(1) La suppression de la vente à crédit par les grands magasins contribue à tempérer ce dernier inconvénient. Mais :

1^o Il y a tendance, actuellement, à instaurer le crédit dans les grands magasins de province ;

2^o Le crédit avait de grands avantages sociaux ; il serait regrettable de le voir disparaître.

(2) Les femmes volent dans la proportion de 95 0/0, les hommes 5 0/0 seulement, dans les grands magasins.

(3) 25.000 clients environ sont arrêtés chaque année dans les grands magasins de Paris pour vol à l'étalage. Comme on ne pince pas un voleur sur 20

Et ils terminent sur une crainte sinistre (que certains souhaitent peut-être voir se réaliser !) : Si un grand magasin brûlait ! Que de victimes ! Cher client, plutôt que de risquer la mort, viens dans nos petites boutiques acheter ce qu'il te faut (1).

Élevant le problème, ils tremblent *pour toute l'industrie nationale* que ces grands magasins ruineront : ils achètent tant de choses à l'étranger !

Telles sont les critiques faites aux grands magasins.

c'est près de 500.000 personnes par an qui cèdent à la tentation. (*Le Progrès civique*, 11 novembre 1922.)

(1) Il y a eu ainsi en Allemagne un procès engagé contre le Bund der Handel und gewerbetreibenden, qui avait distribué un tract faisant redouter le danger d'incendie existant dans les grands magasins. (*Jahres-Bericht des Verbands Deutscher Waren-und Kaufhauser*, 1907-1908.)

CHAPITRE II

La défense des Grand Magasins

Le petit commerce est-il ruiné par les grands magasins ?
Non. Le seul moyen exact d'appréciation est la statistique des patentes, où l'on voit que le nombre des petits patentés n'a pas diminué (1).

A ce sujet, l'Union des Banquiers de Paris et de la province s'exprime ainsi :

« Le développement du grand commerce de détail et des sociétés coopératives de consommation a certainement modifié le petit commerce de détail et ses conditions d'existence. Aussi ne peut-on pas dire que, par suite de cette évolution économique, le nombre des petits détaillants ait diminué. Il s'est sans doute produit un certain déplacement dans les divers genres de commerce exercés, et les statistiques qui ont été publiées montrent que, dans certains commerces et dans des régions déterminées, le nombre des détaillants s'est réduit. Toutefois, les renseignements puisés dans les statistiques permettent

(1) Le raisonnement est faussé pour deux raisons :

1^o Le nombre des patentés n'a pas diminué parce qu'il y a eu accroissement du nombre des patentés des débits de boisson ;

2^o La population de Paris s'est accrue. Le nombre des patentés de cette catégorie est resté stationnaire.

d'affirmer que, dans les mêmes régions, d'autres commerces de détail se sont créés sous l'impulsion d'industries nouvelles et ont remplacé ceux qui disparaissaient, en sorte que le nombre total des commerçants de détail ne diminue pas ; le chiffre de 1 patenté par 20 à 23 habitants, qui résulte des données fournies par le *Bulletin de Statistique et de Législation comparée* du Ministère des Finances, est la preuve de l'exactitude de ce raisonnement, duquel il résulte que, d'une manière générale et toutes compensations faites entre les divers commerces, le nombre de commerçants reste le même, s'il n'est pas en progrès ».

Les statistiques directes prouvent aussi que le nombre des entreprises commerciales n'a cessé de croître, ainsi que le font remarquer les tableaux ci-dessous :

ANNÉES	Entreprises commerciales	Entreprises n'occupant qu'une personne	Établissements sans salariés (2 patrons)	PATRONS milliers	ETABLISSEMENTS AVEC SALARIÉS	
					1 à 5 sal.	6 à 10 sal.
1896	757.592	436.000	72.012	887	215.79	10.899
1901	830.686	473.000	101.896	1.017	229.959	11.990
1906	897.750	506.000	114.053	1.100	257.151	12.137

Nombre des employés dans les établissements de chaque catégorie :

CATÉGORIES	1906	1901	1896
De 1 à 5 salariés	427.115	383.795	365.627
De 6 à 10 »	90.535	89.099	80.960
De 1 à 10 salariés	517.650	472.864	446.587
De plus de 10 »	268.187	290.361	210.870
Ensemble	785.837	763.225	657.457

CATÉGORIES	1896	1906	Accroissement
Petits magasins (avec un employé)...	126.900	156.626	23 p. 100
Grands magasins (de 2 à 100 employés)	106.072	120.667	13 p. 100
Très grands magasins (plus de 100 employés)	143	273 (1)	91 p. 100
Total.....	233.124	277.566	10 p. 100

Ces statistiques montrent que, ni le nombre des petits établissements, ni le nombre des employés qu'ils occupent, n'ont diminué dans la période 1896-1906. Il ne faut pas trop se fier aux chiffres cependant, et l'avis exprimé par la Chambre de Commerce de Paris en 1913, en réponse à la question posée, paraît assez juste :

« La réponse n'est pas douteuse, et nous supposons que la Commission du Commerce et de l'Industrie est, de longue date, édifiée sur ce point. Oui, les bazars, les grands magasins de nouveautés, les maisons à succursales et les coopératives de consommation ont fait du tort au petit commerce. Mais, en dehors de certaines modifications d'impôts que tout le monde jugera équitables, par quelles mesures efficaces peut-on espérer changer cette situation ? Il est permis même de se demander si le développement du grand commerce de détail (comme celui de la grande industrie), n'est pas une des formes fatales, irrésistibles, du progrès. Convient-il de regretter cette transformation des modalités commerciales surannées ? Est-il possible de s'y opposer ? Et y a-t-il lieu de le tenter ? Nous croyons, pour notre part, le mouvement invincible, et sans songer, en aucune façon, à faire obstacle aux tentatives de défense du petit commerce que semble vouloir

(1) En 1913, ce nombre était tombé à 261.

entreprendre le Parlement, nous concevons des doutes sur leur efficacité. N'est-ce pas en se transformant lui-même, en se spécialisant, en retenant la clientèle par des moyens différents de ceux qu'emploie le grand commerce de détail que le petit commerce vivra ? Et, à notre avis, il doit vivre parce qu'il répond à un besoin ».

Il est à noter, du reste, que la situation du petit commerce en France (1) est au moins aussi favorable qu'en Allemagne, malgré la sévérité des lois, ou en Suisse :

PAYS	TOTAL	RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS				
		Très petits (1 à 5 personnes)	Petits (6 à 10 personnes)	Moyens (10 à 50 personnes)	Grands (51 à 100 personnes)	Très grands (plus de 100 personnes)
France.....	1 000	939	20	10,5	0,5	»
Empire allemand.....	1.000	939	37	22	1,5	0,5
Suisse.....	1.000	921	44	33	2	»

PAYS	TOTAL	RÉPARTITION DU PERSONNEL ENTRE LES ÉTABLISSEMENTS				
		Très petits (1 à 5 personnes)	Petits (6 à 10 personnes)	Moyens (10 à 50 personnes)	Grands (51 à 100 personnes)	Très grands (plus de 100 personnes)
France.....	1.000	774	69	92	18	47
Empire allemand.....	1.000	643	111	166	33	47
Suisse.....	1.000	617	107	202	44	30

(1) Nombre d'établissements occupant en France, en 1913 :

5 personnes au plus.....	289.381
6 à 10 personnes.....	9.581
11 à 20 personnes.....	4.111
21 à 100 personnes.....	2.251
Plus de 100 personnes.....	261

Les deux plus grands magasins de Paris, le Bon Marché et le Louvre, ont

Les faillites des petits commerçants sont-elles plus fréquentes depuis qu'existe la concurrence des grands commerces de détail ?

Il semble que non : sur 100 commerçants, il y en avait 0,45 déclarés en faillite en 1881, 0,59 en 1891, 0,52 en 1895 (les petits commerçants entrent dans ces chiffres pour les 9/10).

Dans la période 1901-1905, il y a eu une moyenne annuelle de 9.271 cessations de paiement. Ce chiffre s'est abaissé à la moyenne de 8.272 dans la période 1906-1910.

Les employés sont plus heureux que ceux des petites boutiques. Leur place est tout aussi stable, la guelle, ou la participation aux bénéfices, leur assure une rémunération plus équitable. Ils ont des avantages de toutes sortes, logement et nourriture, soins gratuits de maladie, remises sur leurs achats, caisses de retraite pour la vieillesse, secours aux femmes en couches, sociétés sportives, etc.), et enfin leur repos, depuis ces dernières années, est mieux garanti que dans le petit commerce par l'application de la loi de 8 heures et de la semaine anglaise.

Les patrons sont peut-être plus puissants, mais seule la grande agglomération d'employés a permis à ceux-ci de se syndiquer et de se défendre mieux contre des patrons plus forts, qu'ils ne le faisaient autrefois lorsque, isolés, ils avaient devant eux un petit boutiquier.

Les fabricants sont-ils trop sous la dépendance des grands magasins ? Ils en retirent des avantages. Les commandes assurées longtemps à l'avance leur per-

vu le nombre de leurs employés imposables passer de 1.660 employés en 1890 à 1.744 en 1891, et 2.257 en 1912 (Bon Marché) ; de 1.294 en 1889 à 1.570 en 1890, 1.585 en 1891, et 1.726 en 1912 (Louvre).

mettent une fabrication continue, sûrs qu'ils sont d'écouler toujours leurs produits.

Beaucoup de petits industriels travaillant pour les magasins de nouveautés, le nombre s'en est accru ; et ainsi, dans l'industrie du vêtement, il a passé, à Paris, de 78.377 en 1860 à 290.252 en 1893.

L'intérêt des consommateurs (1), disent à leur tour les défenseurs des grands magasins, leur commande de soutenir des entreprises qui vendent meilleur marché — à qualité égale — que les petits commerçants.

A l'affût de tout ce qui est progrès et nouveauté, envoyant sur place (aussi bien à l'étranger qu'en France) leurs acheteurs, et supprimant par là les intermédiaires inutiles, groupant dans un même local tout ce qu'un client peut désirer, ces maisons rendent d'inappréciables services aux consommateurs.

Ajoutez que c'est à eux qu'on doit la suppression de la vente au marchandage et au procédé, et l'accès de tous à l'achat d'objets plus luxueux développant le goût de

(1) M. LAMBRECHTS, dans son ouvrage *Les grands Magasins et les Coopératives de consommation du point de vue des classes moyennes* (Paris, 1912), détermine comme ci-dessous les causes d'économie et de renchérissement pour les grands magasins :

ACTIF	PASSIF
1 ^o Achats aux prix de gros ;	1 ^o Personnel salarié : charges spécifiques, négligences ;
2 ^o Réduction des charges de loyer ;	2 ^o Importance des vols ;
3 ^o Utilisation judicieuse de la main-d'œuvre ;	3 ^o Réclame et publicité (que nous évaluons de 0,20 0/0 à 3 0/0 du chiffre d'affaires) ;
4 ^o Rapidité de la circulation du capital par combinaison d'articles ;	4 ^o Ventes à crédit ;
5 ^o Réduction des pertes sur clients insolvable ou soldes démodés ;	5 ^o Coût de la direction.
6 ^o Capacité de la direction.	

chacun, et vous comprendrez la vogue dont ont pu jouir ces magasins auprès du public (1).

L'industrie nationale a-t-elle souffert à cause des grands magasins ? Bien au contraire, ceux-ci ont ramené en France, créé et aidé de leurs capitaux et de leurs commandes régulières, des industries devenues étrangères, comme celles du jouet (Nuremberg), du velours (Crefeld), de la confection pour hommes (Francfort). Puis, ce premier effort accompli, ils ont, par leur force d'expansion, répandu dans tous les pays d'Europe les produits de l'industrie française.

C'est par millions que se chiffre l'exportation directe du Louvre, du Bon Marché, ou des Galeries Lafayette, millions auxquels il faut ajouter le montant des achats faits par les étrangers eux-mêmes lors de séjours en France.

Nous avons ainsi impartialement exposé les arguments présentés de côté et d'autre. C'est au lecteur à conclure.

(1) Les frais généraux, quoique très importants, sont proportionnellement moins considérables que pour les petites boutiques.

CHAPITRE III

Les mesures préconisées contre les Grands Magasins

Les mesures préconisées par les adversaires des grands magasins sont de deux ordres :

A) Les mesures tendant à interdire ou à réglementer d'une manière très stricte l'établissement de tout grand magasin ;

B) Les mesures fiscales. »

A) *Mesures d'interdiction ou de réglementation.* — En Allemagne, les adversaires des grands magasins auraient voulu qu'il fût interdit d'en créer, ou tout au moins une autorisation administrative aurait dû être donnée.

Voyant que ces mesures d'interdiction ne seraient pas votées, on pensa arriver au même résultat en réglementant la construction des grands magasins (on leur imposa des obligations draconiennes : défense de se servir des étages pour la vente, obligation d'employer des matériaux incombustibles, etc.).

B) *Mesures fiscales.* — Toutes ces mesures étaient imparfaites parce que trop apparentes.

Les ennemis du grand commerce préférèrent alors manœuvrer autrement et tâchèrent d'obtenir par l'impôt l'abaissement de leurs dangereux concurrents.

Lorsque l'on veut défavoriser une catégorie de contribuables (en l'espèce les grands magasins) au profit d'autres contribuables — les petits commerçants — on dispose de trois moyens :

On peut surtaxer les contribuables à désavantager ;

On peut détaxer les contribuables à avantager ;

On peut créer une taxe progressive supplémentaire sur les bénéfices ou sur le chiffre d'affaires, qui frappera d'elle-même, non pas telle ou telle catégorie de contribuables, mais tous les contribuables réalisant un certain bénéfice ou un certain chiffre d'affaires.

En France, on préféra d'abord appliquer le premier système seul (on augmenta la patente des grands magasins, en remplaçant les taxes déterminées par des taxes par spécialités, et en y ajoutant les taxes par voiture et par employé).

Depuis 1917, le troisième système est aussi employé (loi du 31 juillet 1917, article 14).

Il est à croire que les nécessités budgétaires empêcheront toujours d'employer le second système, qui coûterait fort cher.

A l'étranger, les trois systèmes sont appliqués (notamment en Prusse et en Bavière).

L'article 14 de la loi d'impôt prussienne prévoit notamment que « le revenu de l'impôt sur les grands magasins peut être employé, soit à diminuer les cotes des contri-

buables de la troisième et de la quatrième classe des patentables, soit à subvenir aux dépenses communales à faire de préférence dans l'intérêt des petits commerçants ».

Les résultats de ces mesures seront analysées plus loin (1).

(1) Le petit commerce, au lieu de s'obstiner dans cette lutte stérile contre les grands magasins, ferait mieux de se moderniser lui-même et de s'inspirer entre autres choses des derniers progrès du crédit. Le crédit populaire sera sans doute un jour un des piliers du petit commerce, quand celui-ci voudra véritablement s'en servir.

En France, le crédit populaire est très peu développé. En 1913, il n'existait qu'une quinzaine de sociétés coopératives urbaines de crédit. Et comme le dit M. le professeur GIDE, « ceci est un fait vraiment inconcevable, puisque la France est le pays par excellence de petite bourgeoisie et de petit commerce. Peut-être le mot de l'énigme doit-il être cherché dans ce fait que ces petits commerçants et artisans préfèrent user de l'action politique que de l'action économique.

« Pour lutter contre les grands magasins, les grandes compagnies et les coopératives, ils pèsent sur les députés et obtiennent des lois et des impôts à l'effet de gêner ou surcharger leurs concurrents. C'est plus commode, en effet, comme tactique, mais très dangereux pour l'évolution économique du pays. »

Il est à souhaiter pour le pays que le petit commerce change sa tactique et cherche à se perfectionner au lieu d'entraver le développement de ses concurrents.

TROISIÈME PARTIE

CHAPITRE PREMIER

La patente de 1791 à 1831

§ 1^{er}. — *Tableau d'ensemble.*

La contribution des patentes à laquelle sont assujettis (1) tous individus Français ou étrangers exerçant en France un commerce, une industrie, une profession, non compris dans les exceptions déterminées par les lois, a fait sa première apparition dans notre législation le 2 mars 1791. Pour étudier l'évolution des dispositions concernant principalement la patente des grands magasins et maisons à succursales multiples, il faut envisager quatre périodes :

La première s'étend des décrets de mars 1791 à la loi de 1831. Quoiqu'on ne relève dans la dite période aucune

(1) Article 1^{er} de la loi du 15 juillet 1880.

disposition spéciale relative aux grands magasins, nous approfondirons cependant quelque peu l'examen des lois ou décrets de cette époque, vu la nouveauté des taxes qu'ils instituaient.

Avec la seconde période, qui va de la loi du 4 août 1844 à celle du 29 mars 1872, nous verrons apparaître les premières dispositions concernant les grands magasins (1).

La troisième (1880-1890), dont les débuts sont marqués par la refonte générale des lois concernant cette contribution en une seule : celle du 15 juillet 1880 voit quelques dispositions de détail sur les grands magasins (loi du 17 juillet 1889) ; mais il faut arriver à la quatrième et dernière période (1893 à nos jours) pour trouver des articles apportant de vraies innovations :

La loi du 26 avril 1893, dans son article 5, modifia radicalement les droits des patentes des grands magasins. La loi du 19 avril 1905, celle du 29 février 1912, introduisirent de nouvelles mesures destinées à renforcer la protection du petit commerce ; enfin, la dernière loi en la matière qui clôtura (en ce qui concerne le principal des patentes) notre historique, a été promulguée le 31 juillet 1917.

§ 2. — *La période entre 1791 et 1831.*

Le Comité de l'impôt de l'Assemblée Constituante avait promis, au moment où l'on discutait et votait l'impôt du timbre, d'apporter peu de temps après un

(1) Il pourrait sembler à certains plus logique de faire aller la seconde période jusqu'à la loi de 1893, modifiant du tout au tout les tarifs de la patente des grands magasins. Dans cet historique de la législation, nous avons pensé qu'il valait mieux faire débiter la troisième période à la loi du 15 juillet 1880.

projet de contribution des patentes. Le député d'Allarde fut chargé d'étudier ce projet, et son rapport fut soumis à la Constituante le 15 février 1791.

Le décret du 2 mars 1791 institua un droit établi d'après la *valeur locative* de l'habitation, des ateliers, chantiers et magasins (1).

La loi du 4 thermidor an III (22 juillet 1795) rétablit la patente supprimée par le décret du 21 mars 1793. Elle substitua au droit proportionnel établi en premier lieu *un droit fixe* variant suivant la nature de la profession du patenté et la population de la ville où il exerçait son commerce. Il était prévu deux sortes de patentes : les patentes générales s'appliquant à tous les négoce sans exception, dont le coût était de 4.000 livres, et les patentes spéciales dont le prix variait, selon la profession et la population, de 25 livres à 1.500 (2).

La loi du 6 fructidor an IV (art. 24) modifia le système d'évaluation de l'impôt : les droits de patentes furent fixes et proportionnels, tout à la fois. De cette loi, nous étudierons plus spécialement deux articles, dont l'un, article 11, traite de la pluralité des branches de commerce (magasins de plusieurs espèces de marchandises), et l'autre (art. 15), de la pluralité des maisons de commerce (succursales).

(1) Tarif de la patente (art. 12 du décret) : 2 sous par livre (10 0/0) pour les loyers de moins de 400 livres, 3 sous par livre (15 0/0) pour les loyers de plus de 400 livres, et, dans certains cas, 5 sous par livre (25 0/0).

(2) C'est peut-être dans ces patentes générales qu'il faut chercher la première trace des dispositions relatives aux magasins de plusieurs espèces de marchandises.

A) Pluralité des branches de commerce. — L'article 11 spécifiait : « Nul ne sera obligé de prendre plus d'une patente quelles que soient les diverses branches de commerce qu'il exerce, mais il sera, dans ce cas, tenu de se munir de la patente relative à celle des parties de son commerce *assujettie au plus fort droit* » (1). Deux idées se dégagent de cet article : 1^o on n'exige qu'une seule patente par assujetti ; 2^o cette patente est simplement la patente de celle des professions exercées qui donne lieu à la perception du plus fort droit. On était revenu ainsi au système du décret du 20 septembre 1791, préféré à celui de la loi du 4 thermidor an III.

B) Pluralité des établissements. — De même qu'on ne taxait qu'une profession, on ne taxa qu'une maison de commerce. L'article 15 était ainsi conçu : « Celui qui aura d'autres maisons ou établissements de commerce que ceux de son domicile, n'aura besoin que de la patente qui lui aura été délivrée par l'administration de son canton. »

(1) Nous appliquerons à cet article ce que dit M. CARRIGUES (*Les Grands magasins de nouveauté et le Petit commerce de détail*, Paris, 1898) de l'article 24 de la loi du 1^{er} brumaire an VII :

« La loi de l'an VII avait établi pour principe que « désormais nul ne paiera plus d'une patente ».

« La mesure ainsi prise était bien dans l'esprit de la Révolution. Elle avait pour but de briser les entraves qui, depuis tant de siècles, avaient constitué autour de chaque commerce un cercle prohibitif infranchissable et paralysé, par conséquent, tout l'essor des entreprises.

« Il y avait là comme le dernier effort fait pour renverser le système protecteur de Colbert.

« Chose curieuse, c'est cette mesure, dirigée contre le monopole des jurandes et des maîtrises, qui devait frayer la voie à ce qu'on a appelé le monopole des grands magasins, de sorte que l'on pourrait dire que les grands magasins sont un produit involontaire, mais logiquement nécessaire, de la loi de l'an VII.

« Il ne fallut pas un demi-siècle pour que l'on comprît dans quelle situation de supériorité la patente unique mettrait les grands magasins, qui feraient en même temps plusieurs genres de commerce. »

Ainsi s'affirmait à nouveau le principe que la patente ne frappait pas les maisons de commerce, mais était simplement un impôt perçu sur les citoyens, en échange de la liberté qui leur était accordée d'exercer un métier. Le droit fixe représentait spécialement le prix de cette liberté, le droit proportionnel étant simplement ajouté au premier pour tenir compte de la valeur du commerce exercé.

La loi du 7 brumaire an VI apporta une modification intéressante à l'article 15 de la loi du 6 fructidor an IV, concernant les établissements multiples : Au lieu d'une seule patente, tout citoyen qui avait des établissements de commerce ou d'industrie dans plusieurs communes était tenu de payer dans chacune d'elles le droit proportionnel de l'article 24 de la loi du 6 fructidor (art. 6).

Cet article de la loi du 7 brumaire est très intéressant : il pose le principe d'où découlera plus tard la législation spéciale aux succursales multiples. Contrairement à cet autre principe que la patente frappait le commerçant et non ses établissements, le législateur de l'an VI frappe la maison de commerce, le magasin. Il les frappe partout où ils se trouvent, et le jour où il lui sera démontré que dans une entreprise à succursales multiples, chaque établissement voit sa puissance, accrue de l'aide de tous les autres, dépasser la puissance d'un établissement unique de même importance, il édictera des droits plus élevés sur les établissements de la première entreprise.

La loi du 1^{er} brumaire an VII n'apporta pas d'innovations aux lois précédentes (1). Les articles (2) 24 et 27

(1) Voir note 1, page 60.

(2) *Loi du 1^{er} brumaire an VII, art. 24* : Nul ne sera obligé de prendre plus d'une patente, quelles que soient les diverses branches de commerce, pro-

de la loi sont analogues aux articles 11 (loi de fructidor an IV) et 6 (loi du 7 brumaire an VI).

Les lois entre l'an VII et 1844 ne changèrent pas la structure générale de l'impôt. La loi du 25 mars 1817 (art. 57 et 64) ajouta au droit fixe une taxe variable établissant une relation entre l'impôt et l'étendue des affaires. Comme base de cette taxe, on choisit le nombre des instruments servant à la fabrication. N'y faut-il pas voir par analogie l'embryon de l'idée qui fera taxer les grands magasins pour chacun de leurs rayons ? De même qu'il faut reconnaître dans l'article 56 de cette loi, qui soumit à un tarif exceptionnel certains patentés, le germe du tableau B.

fession ou industrie exercées. La patente est due dans ce cas pour le commerce qui donne lieu au plus fort droit.

Loi du 6 fructidor an IV, art. 11 : Nul ne sera obligé de prendre plus d'une patente, quelles que soient les diverses branches de commerce qu'il exerce, mais il sera, dans ce cas, tenu de se munir de la patente relative à celle des parties de son commerce assujettie au plus fort droit.

CHAPITRE II

La patente de 1844 à 1879

§ 1^{er}.

La loi du 25 avril 1844 fit, d'une manière très nette, mention des magasins de plusieurs espèces de marchandises. Dès 1833, il y avait eu des plaintes et des pétitions adressées aux Chambres contre ces grands bazars qui ruinaient le petit commerce. La loi de 1844 (premier projet, 24 janvier 1834 : deuxième projet, 4 février 1843) ne donna pas satisfaction à ces réclamations, puisque, contrairement au désir exprimé par certains, on ne frappa pas de plusieurs droits fixes les contribuables exerçant plusieurs commerces et spécialement les « magasins de plusieurs espèces de marchandises ».

Ceux-ci furent classés dans le tableau C annexé à la loi (1). L'article 7 spécifiait bien que le patentable qui

(1) Les patentables étaient divisés en trois catégories en ce qui concerne le droit fixe. Dans la première (Tableau A), qui renfermait l'immense majorité des patentés — 1.285.612, sur un total de 1.337.546 — étaient les professions dont on calculait le droit fixe d'après un tarif général eu égard à la population.

Dans la seconde (Tableau B), on calculait le droit fixe d'après la population (comme pour le tableau A), mais selon un tarif exceptionnel.

Dans la troisième (Tableau C) étaient rangées les professions ou industries dont le droit fixe se calculait sans égard à la population.

exerçait plusieurs commerces, industries ou professions ne pouvait être soumis qu'à un seul droit fixe (le plus élevé de ceux qu'il aurait à payer s'il était assujetti à autant de droits fixes qu'il exerçait de professions). Certains, ennemis des bazars, auraient voulu que ceux-ci soient frappés d'autant de droits fixes qu'ils avaient de branches diverses de commerce. Ils y voyaient le seul remède à la crise dont souffrait le petit commerce.

La Commission et la Chambre ne furent pas de cet avis, et l'article 7 fut maintenu.

Pour le droit proportionnel, la situation des magasins de plusieurs espèces de marchandises fut réglée par l'article 11, qui dit que « le patentable exerçant dans un même local plusieurs professions passibles d'un droit proportionnel différent, paye ce droit d'après le taux applicable à la profession pour laquelle il est assujetti au droit fixe ».

En résumé, un grand magasin occupant plus de 24 employés avait à payer, sous le régime de la loi de 1844 :

Un droit fixe (1) de 1.000 francs ;

Un droit proportionnel égal au 1/15 de la valeur locative.

§. 2.

La loi du 18 mai 1850, faite surtout dans le but d'augmenter les ressources qu'apportait au Trésor la contribution, augmentait le nombre des professions sujettes à patente.

(1) Le droit fixe était de 1.000 francs lorsque le patentable occupait plus de 24 employés.

De plus, le droit fixe cessait d'être unique, et l'article 19 spécifiait que les contribuables ayant plusieurs établissements, boutiques ou magasins, de même espèce ou d'espèces différentes, payeraient un droit fixe entier pour l'établissement donnant lieu au droit le plus élevé, soit en raison de la population, soit en raison de la nature du commerce, de l'industrie ou de la profession, et, en outre, *pour chacun des autres établissements, boutiques ou magasins, un demi-droit fixe*, calculé en raison de la population et de la profession exercée dans l'établissement (la somme des demi-droits fixes ne pouvant dans aucun cas excéder le double du droit fixe principal).

Le contribuable ayant cinq établissements par exemple, avait donc à payer : 1^o un droit fixe entier pour l'établissement principal ; 2^o un demi-droit pour les quatre autres établissements, chacun de ces demi-droits étant calculé sur le droit fixe entier de l'établissement pour lequel il était dû.

Il est nécessaire de bien remarquer que l'article 19 frappe la pluralité d'établissements *distincts*, et non la pluralité de professions exercées dans un même établissement. Faut-il voir dans cet article 19 la première manifestation des lois qui frapperont les succursales multiples au début du xx^e siècle ? Non. Le but du législateur était simplement d'augmenter le produit des patentes. Il chercha où était la matière imposable, et déclara avec juste raison que la possession simultanée de plusieurs établissements permettait d'infliger au patentable cette augmentation d'impôt (1).

(1) L'origine de l'article 19 de la loi de 1850 se trouve dans la proposition émanée de MM. Dufougeroux, de Lespinoy, de Tinguy, qui avaient pour

Dans le tableau C, 1^{re} partie, les magasins de plusieurs espèces de marchandises, occupant habituellement plus de cinq personnes préposées à la vente, furent taxés à 25 francs par personne employée, jusqu'au maximum de 1.000 francs.

§ 3.

La loi du 4 juin 1858 nous intéresse quant à ses articles 9 et 8. L'article 9 (modifiant l'article 19 de la loi de

objet d'obliger, dans les villes au-dessous de 5.000 âmes, les patentables exerçant plusieurs commerces ou industries, à payer, en sus du droit dont ils étaient alors passibles, autant de demi-droits qu'ils exerçaient de professions indépendamment de celle pour laquelle ils étaient imposés.

La proposition fut renvoyée à la Commission du budget le 26 juillet 1849. Le rapporteur M. Gouin montra que cette loi frapperait d'une intolérable rigueur d'une part les gros patentables, d'autre part un nombre considérable de commerçants et d'industriels dont la position n'était pas brillante. « Les auteurs de la proposition, disait-il, n'ont été préoccupés que de ces magasins immenses, de ces riches bazars qui, dans la capitale ou dans quelques grandes cités (Lyon, Nantes, Bordeaux), causent au commerce de détail un tort considérable.

« Ce sont ces bazars qu'ils veulent atteindre. Mais ils ruineront du même coup une multitude de moyens commerçants à épargner.

« Nous ne pensons pas qu'on puisse donner suite à cette proposition ; déjà elle avait été écartée après discussion en 1844. On avait cru à cette époque donner une satisfaction suffisante aux plaintes que soulevaient ces grands établissements, connus sous le nom de magasins de nouveautés, et alors plus généralement florissants qu'aujourd'hui, en les imposant à un droit fixe de 1.000 fr. toutes les fois qu'ils employaient plus de 25 commis.

« Mais qu'est-il arrivé ? Ce droit n'a été payé que par quelques-uns de ces établissements, par ceux qui ne pouvaient servir leur clientèle sans 40, 50 ou 80 commis. Ceux au contraire qui, avant la loi, n'en avaient que 25 ou 30, se sont généralement mis en mesure de les réduire à 24 et ont ainsi échappé à la nouvelle taxation qui les menaçait.

« Le meilleur moyen de faire cesser ce petit subterfuge est de décider que le droit sera établi par personne préposée à la vente, et par exemple que tous magasins de plusieurs espèces de marchandises, lorsqu'ils occuperont habituellement plus de 5 personnes, seront taxés à 25 fr. par personne, jusqu'au maximum de 1.000 fr. ».

1850) (1), soumit tous les patentables, à quelque classe ou catégorie qu'ils appartenissent, au demi-droit fixe pour chacun des établissements, boutiques ou magasins qu'il avait en sus du premier, et ces demi-droits étaient impossibles dans les communes où étaient situés les établissements qui y donnaient lieu. Le maximum, enfin, fut supprimé.

L'article 8 modifia la situation des magasins de plusieurs espèces de marchandises, qui passèrent du tableau C au tableau B.

On appliquait à ces magasins une taxe variable lorsque le nombre de leurs employés dépassait 5. Dans ce cas, la taxe par employé était fixée à :

- 25 francs pour les villes de plus de 100.000 âmes ;
- 20 francs pour les villes de 50.000 à 100.000 âmes ;
- 15 francs pour les populations inférieures à 50.000 âmes.

Le tout jusqu'au maximum de 2.000 francs, le droit proportionnel restant fixé au 1/15 de la valeur locative.

« Ainsi était introduit pour la première fois dans le tableau B le droit fixe à éléments variables à la fois suivant le chiffre de la population et suivant certains signes présomptifs de l'importance des bénéfices, notamment le nombre des personnes employées. Le droit fixe à éléments variables était appliqué aux magasins de plusieurs espèces de marchandises et aux magasins de vêtements placés dans le tableau B. » (E. DUFAUD DE LA GRANDMAISON, *Histoire et législation des patentes en France*, 1891).

Mais ce n'était pas suffisant de taxer ainsi les magasins de plusieurs espèces de marchandises. Car les magasins

(1) L'article 19 ne frappait que les patentables des Tableaux A, B, D et E, et laissait en dehors les Tableaux C et F.

de Paris étaient désavantagés par rapport à ceux de province.

Un établissement occupant dix employés à Paris est petit. Un établissement de dix employés en province est déjà important (nous sommes en 1858). Le magasin de Paris, d'après la loi de 1858, a à payer : une taxe par employé de $25 \times 10 = 250$ francs. Le magasin de province ne paiera que $15 \times 10 = 150$ francs, c'est-à-dire 100 francs de moins. Protégeait-on ainsi efficacement le petit commerce de province ? Non assurément.

§ 4.

La loi du 29 mars 1872 eut pour but d'augmenter dans une large mesure l'impôt des patentes, pour faire contribuer les patentés aux charges nouvelles qui grevaient si lourdement le Trésor après la guerre de 1870.

1^o L'article 1^{er} soumit à un droit fixe entier — au lieu du demi-droit fixe — en raison du commerce, de l'industrie ou de la profession exercée dans chacun de ces établissements, le patentable ayant plusieurs établissements, magasins ou boutiques de même espèce ou d'espèces différentes (1).

2^o L'article 4 portait le taux du droit proportionnel du 15^e au 10^e pour les patentés portés à la première classe du tableau A et au tableau B.

(1) « Cette réforme, dit M. Paul LEROY-BEAULIEU (*Traité de la Science financière*, t. 1^{er}, p. 405), est assez soutenable par les mêmes motifs qu'alléguait le rapporteur de la loi de 1850, en faveur des demi-droits fixes de supplément : c'est que la possession de plusieurs maisons de commerce est un signe de l'importance plus grande des affaires. »

Les lois du 16 juillet et du 23 juillet 1872 augmentèrent considérablement le nombre des centimes additionnels (60 centimes pour la loi du 16 juillet, 3 centimes 8/10 pour la loi du 23 juillet).

Les charges qui en résultèrent pour les contribuables furent très lourdes.

Le nombre des centimes additionnels fut porté à 1 fr. 209 à Paris, et à 1 fr. 399 au Havre (chiffre qui nous paraît aujourd'hui mesquin, mais qui était énorme pour l'époque), de sorte que l'impôt, augmenté si fortement par la loi de mars 1872, était plus que doublé par les centimes additionnels.

Nous extrayons d'une brochure de M. Paul Coq (1) les chiffres suivants, qui montreront les répercussions des lois votées sur l'impôt versé par les maisons tenant plusieurs espèces de marchandises, qui nous intéressent plus particulièrement.

Soit un de ces magasins occupant un local d'une valeur locative de 15.000 francs :

En 1871, il payait :

<i>Principal</i> : Droit fixe : 12 commis à 25 francs.	300 »
Droit proportionnel : 1/15.....	1.000 »
<i>Centimes additionnels</i>	672 36
Total	1.972 36

Il dut payer en 1873 :

<i>Principal</i> : Droit fixe : 12 commis à 25 francs.	300 »
Droit proportionnel : 1/10.....	1.500 »
<i>Centimes additionnels</i>	2.178 »
Total	3.978 »

(1) *L'Impôt et la législation des patentes en 1873*, Paris, 1873.

Sa patente était donc augmentée de 2.005 fr. 64, c'est-à-dire de 101,67 0/0.

Pour d'autres contribuables, l'impôt fut même quadruplé et de tels résultats provoquèrent de violentes réclamations dont le Gouvernement tint compte en déposant, en mai 1873, un projet de loi tendant à reviser certaines des plus choquantes dispositions de la matière. Ce projet fut représenté à la Chambre des députés par le Ministre des Finances, Léon Say, le 18 décembre 1877. Un premier rapport de M. Labadié (29 février 1879, *Journal Officiel* du 18 mars, n° 1198) fut suivi d'un autre rapport général de M. Labadié aussi (23 février 1880, *Journal Officiel* des 27, 28, 30, 31 mars, 1^{er} et 2 avril, n° 2325), qui fut discuté les 10 et 11 mai 1880 (*Journal Officiel* des 11 et 12 mai). Le projet fut adopté le 11 mai.

Présenté au Sénat le 14 mai (*Journal Officiel* du 3 juin, n° 286) et rapporté par M. Fournier le 14 juin (*Journal Officiel* des 26, 27, 28, 29, 30 juillet, n° 362), le projet fut adopté sans discussion par le Sénat, le 1^{er} juillet (*Journal Officiel* du 2 juillet).

De retour à la Chambre le 2 juillet, après un nouveau rapport, la loi fut votée le 6 juillet (*Journal Officiel* du 7 juillet).

CHAPITRE III

La patente de 1880 à 1890

Il eût été intéressant d'étudier les travaux préparatoires mentionnés ci-dessus — de la loi de 1880. Ce l'eût été aussi de rechercher les règles générales qui ont présidé à la refonte en une seule loi de toute la législation des patentes, et d'analyser les divers tableaux du tarif.

Nous nous bornerons à rechercher les dispositions spéciales aux grands magasins, mais auparavant — précaution indispensable — nous voulons dire de quoi se compose la patente sous ce nouveau régime.

§ 1^{er}. — *De quoi la patente se compose-t-elle d'après la loi de 1880 ?*

L'article 2 spécifie : la contribution des patentes se compose d'un droit fixe et d'un droit proportionnel (1).

(1) Voir la loi du 25 avril 1844, article 2.

Lors du dépôt du projet de loi sur les patentes, en 1873, le gouvernement avait proposé de remplacer la dénomination « droit fixe » — qui ne correspondait plus à rien puisque ce droit était extrêmement variable — par celle de « droit professionnel ». Cette proposition fut repoussée, par crainte de confusion des deux dénominations : « droit professionnel » et « droit proportionnel ».

1^o *Droit fixe*. — Le droit fixe, basé sur la nature de la profession, a pour but de tenir compte des trois considérations suivantes, à savoir que :

a) à des professions différentes correspondent des profits différents ;

b) les profits varient selon la population de la ville où la profession est exercée ;

c) il y a relation entre les bénéfices d'un industriel ou d'un commerçant et la quantité de machines, métiers, contenus dans ses établissements, et le nombre des individus qu'il emploie.

C'est pour cela que le droit fixe est établi sur trois modes différents dans la loi de 1880 :

I. — Eu égard à la population et suivant un tarif général ;

II. — Eu égard à la population et d'après un tarif exceptionnel ;

III. — Sans égard à la population.

2^o *Droit proportionnel*. — Le droit proportionnel tient compte de la relation entre les bénéfices que font un industriel et un commerçant, avec l'importance des locaux affectés à l'exercice de leur industrie ou de leur commerce, et l'importance de leur loyer d'habitation.

Le droit proportionnel est, par conséquent, basé, tant sur la valeur locative de l'habitation principale du patentable que sur la valeur locative des magasins, boutiques, usines, ateliers, hangars, remises, chantiers et autres locaux servant à l'exercice de la profession. L'article 12 ajoute, dans un troisième paragraphe, que la valeur locative est déterminée :

a) soit au moyen de baux authentiques ou de conventions verbales dûment enregistrées ;

b) soit par comparaison avec d'autres locaux dont le loyer aura été régulièrement constaté ou sera notoirement connu, et, à défaut de ces bases, par voie d'appréciation (1).

Étudions maintenant les règles applicables aux grands magasins.

§ 2. — *Dispositions spéciales aux Grands Magasins.*

1^o Les magasins de plusieurs espèces de marchandises occupant habituellement *plus de dix personnes* (2) employées aux écritures, aux caisses, à la surveillance, aux achats et aux ventes intérieures et extérieures, étaient placés dans le tableau B du Tarif (3).

Le droit fixe auquel ils étaient soumis était, comme nous l'avons dit, composé d'une taxe déterminée et d'une taxe par personne employée.

A) *La taxe déterminée* était de 100 francs pour les villes de plus de 100.000 habitants, de 80 francs pour les villes de 50.001 à 100.000 habitants, de 30 francs pour les villes de 50.000 habitants et au-dessous.

(1) Voir article 9 de la loi du 25 avril 1844.

(2) Par conséquent, lorsque, en province, on occupe dans un magasin de plusieurs espèces de marchandises moins de cinq personnes, on doit être taxé comme marchand de nouveautés (Tableau A, 2^e classe). — Arrêt du Conseil d'État, 5 mai 1911 (Paris-France).

(3) Tout ce que nous allons dire des magasins de plusieurs espèces de marchandises s'applique également aux magasins pour la vente en demi-gros ou aux particuliers de vêtements confectionnés, et s'appliquera, à partir de 1890 seulement, aux magasins pour la vente en demi-gros ou en détail de quincaillerie, de ferronnerie ou d'articles de ménage, ou pour la vente en demi-gros ou en détail d'épicerie, liqueurs, conserves. Mais uniquement à ceux de ces magasins vendant en demi-gros ou en détail, à l'exclusion des marchands en gros.

B) *La taxe par personne employée* (1) *en sus du nombre de 5* était de 25 francs pour les villes de plus de 100.000 habitants, de 20 francs pour les villes de 50.000 à 100.000 ha-

(1) *Liste des employés déclarés non imposables par la jurisprudence ou l'Administration :*

Garçons de recette, de bureau, de magasin.	}	Instruction ministérielle du 6 avril 1881.
Commissionnaires.		
Camionneurs employés aux livraisons.		
Administrateurs du magasin.		

Ouvriers de toute nature.	}	L'Administration est d'accord.
Cochers, Réserve, Marque.		

Vendeurs occupés accidentellement	}	Conseil d'État : 1 ^{er} juin 1864 ;
les jours de foire et marché.		— 13 mai 1865 (Ingouff) ;
		— 3 février 1911.

Étalagistes : Conseil d'État (25 novembre 1904, Bessaud et Stasse).

Manutentionnaires.	}	Arrêtés des Conseils de Préfecture de la Seine-Inférieure (13 février 1903), Gironde (18 juillet 1902) ; Confirmés par arrêts du Conseil d'État des 22 juillet (Nouvelles Galeries), 25 novembre (Bessaud et Stasse) et 19 décembre 1904 (Nouvelles Galeries).
Livreurs.		
Expéditeurs.		
Étiqueteurs.		

Omnibus : employés dans un service non imposable, mais employés parfois à la vente.	}	Arrêté du Conseil de Préfecture de la Gironde, 27 mai 1904, confirmé par
		Conseil d'État (Nouvelles Galeries, 22 juillet 1904 et 17 avril 1905).

Par contre, voici une liste donnant quelques noms d'emplois déclarés imposables :

Apprentis occupés à la vente, à la tenue des livres, au mesurage des étoffes, aux expéditions, ou aidant et suppléant les vendeurs.	}	Conseil d'État : 29 juillet 1859 (Marx) ;
		— — 5 octobre 1857 (Pelletier) ;
		— — 8 juin 1872, 22 janvier 1886 (Ministre des Finances c. Marin) ;
		— — 10 juin 1887 (Minist. Fin.) ;
		— — 8 janvier 1877 (Vaucheret) ;
		— — 28 mars 1879 ;
		— — 26 mars 1917 ;

Les personnes employées habituellement à la vente et à la surveillance, quand même ce ne serait pas leur attribution exclusive.	}	C. d'État : 4 juil. 1873 (Brintet et Besson) ;
		— 23 janvier 1898 ;
		— 4 mars 1898 (Terré) ;
		— 27 janvier 1899 ;
		— 29 avril 1893.

(Voir la suite page suivante.)

bitants, et de 15 francs pour les villes de moins de 50.000 habitants.

Le droit proportionnel était du 10^e de la valeur locative.

2^o A côté de ces dispositions, existaient dans la loi de 1880 un article 7 (à rapprocher des articles 7, loi de 1844, et 17, loi de 1850), et un article 15 (à rapprocher de l'article 11 de la loi de 1844), réglant les droits fixe et proportionnel des patentables exerçant *dans le même établissement plusieurs commerces, industries ou professions*.

A) *Droit fixe*, article 7. — Le patentable qui, dans le même établissement, exerce plusieurs commerces, industries ou professions, ne peut être soumis qu'à un seul droit fixe. Ce droit est le plus élevé de ceux qu'il aurait à payer s'il était assujetti à autant de droits fixes qu'il exerce de professions.

Si les professions exercées dans le même établissement comportent, pour le droit fixe, soit seulement des taxes variables à raison du nombre d'employés, d'ouvriers, de machines ou autres éléments d'imposition, soit à la fois des taxes de cette nature et des taxes déterminées, c'est-à-dire arrêtées à un chiffre invariable, le patentable sera assujetti aux taxes variables d'après tous les éléments d'imposition afférents aux professions exercées, mais il ne payera que la plus élevée des taxes déterminées.

(Suite de la note de la page précédente.)

Receveurs ayant mandat d'en-	}	C. d'État : 26 mars 1886 (Crespin) ;
caisser au domicile des clients		— 23 janvier 1892 (Bloch) ;
les sommes dues, et rétribuées		— 29 avril 1893 (Gompel) ;
au moyen de remises propor-		— 21 juil. 1911 (Paris-Cahors).
tionnelles.		

Manutentionnaires qui sont à la disposition des	}	Conseil d'État :
vendeurs pour faire attendre les clients (auxiliaires directs des vendeurs).		Bessaud, 27 janv. 1899.

B) *Droit proportionnel*, article 15. — Le patentable qui exerce dans un même local, ou dans des locaux non distincts, plusieurs industries ou professions passibles d'un droit proportionnel différent, paye ce droit d'après le taux applicable à la profession pour laquelle il est assujetti au droit fixe (1).

... Dans tous les cas, le droit proportionnel est établi sur la maison d'habitation d'après le taux applicable à celle des professions imposées au droit fixe qui comporte le taux le plus élevé.

Voilà donc le régime complet auquel étaient soumis les patentables exerçant dans un même local plusieurs commerces, industries ou professions.

3^o *Examinons parallèlement le régime appliqué aux patentables ayant plusieurs établissements* (dispositions concernant les établissements à succursales). Ce régime est défini par les articles 8 (2) et 15, 2^e alinéa, de la loi de 1880.

Droit fixe, article 8. — Le patentable ayant plusieurs établissements, boutiques ou magasins de même espèce, ou d'espèces différentes, est, quel que soit le tableau auquel il appartient comme patentable, passible d'un droit fixe en raison du commerce, de l'industrie ou de la profession exercée, dans chacun de ces établissements, boutiques ou magasins.

Les droits fixes sont imposables dans les communes où sont situés les établissements, boutiques ou magasins qui y donnent lieu.

(1) Paragraphe modifié par l'article 5 de la loi du 19 avril 1905

(2) Comparer avec article 1^{er} de la loi du 29 mars 1872.

Droit proportionnel, article 15, 2^e alinéa. — « Dans les cas où les locaux sont distincts, il (le patentable) payera pour chaque local le droit proportionnel attribué à l'industrie ou à la profession qui y est spécialement exercée ».

Les lois de 1881, 1885 ne touchent pas à la patente des grands magasins ; nous n'en dirons donc rien.

§ 3. — *La loi du 17 juillet 1889.*

La loi du 17 juillet 1889 apporte des modifications à la loi de 1889. Dans son article 2, paragraphe 3, elle dit : « Le tableau B est ainsi modifié : « Les taxes par employés, « telles qu'elles sont fixées dans la deuxième colonne du « tableau B, seront doublées lorsque le nombre des em- « ployés dépassera 200, et triplées lorsqu'il dépassera « 1.000 ».

Résumons dans un tableau les résultats de ce changement :

	Villes de plus de 100.000 habitants	Villes de 50.001 à 100.000 habitants	Villes de moins de 50.000 habitants
Droit fixe			
a) <i>Taxe par employés :</i>			
Nombre d'employés			
11 à 200	25 fr.	20 fr.	15 fr.
201 à 1.000	50 »	40 »	30 »
1.001 et au-dessus	75 »	60 »	45 »
b) <i>Taxe déterminée :</i>	100 »	80 »	30 »
(sans changement)			

Droit proportionnel : (sans changement) — 1/10^e de la valeur locative.

L'aggravation du taux de la taxe par employés qui sanctionnait la loi de 1889 était due à un amendement de M. Charonnat, député, présenté à la Chambre le 4 juillet,

et voté malgré l'opposition du Ministre des Finances, de la Commission du budget et du Sénat. Cette mesure fut prise à la suite de la campagne contre les grands magasins que nous avons relatée. Elle était injuste, d'une part, parce qu'elle frappait de droits considérables à l'excès les grands magasins, et, d'autre part, parce qu'elle créait une classe favorisée parmi eux, et surchargeait ceux employant plus de 1.000 employés.

Ainsi que le disait le rapporteur général à la Chambre, le 19 juillet 1890, « l'amendement de M. Charonnat avait établi une distinction, stipulé un régime de faveur à l'égard de certains établissements contre certains autres ». Quand il s'agit d'établissements similaires, la loi des patentes ne doit pas intervenir dans la lutte, favoriser les uns, surcharger les autres ; elle doit simplement, comme une loi fiscale qu'elle est, prélever la part légitime de l'État sur les bénéfices des particuliers, estimés d'après certains indices : la valeur locative et le nombre des employés » (1).

C'est pour cela qu'à peine un an après la loi qui l'avait établi, la loi du 11 août 1890 supprima l'effet de cet amendement en donnant la force exécutoire à l'état D annexé à cette loi.

(1) Les chiffres suivants montrent l'aggravation de la contribution des patentes pour certains grands magasins :

Magasins	Nombre d'employés	Patente payée en 1880 (en principal)	Patente payée en 1889 (en principal)
Printemps ...	415	48,800	59,000
Louvre	1570	140,000	219,000
Bon Marché..	1600	132,000	215,000

Les grands magasins furent divisés en deux catégories : ceux occupant moins de 100 employés, ceux occupant 100 employés ou plus. Les Magasins de la première catégorie furent soumis : 1^o à un droit fixe ; 2^o à un droit proportionnel du 1/10 de la valeur locative. Les magasins de la seconde catégorie furent soumis à un droit fixe double du précédent et à un droit proportionnel du 1/8.

Résumons dans un tableau la patente des grands magasin à la suite de cette loi :

	Villes de plus de 100,000 habitants	Villes de 50,001 à 100,000 habitants	Villes de moins de 50 000 habitants
Droit fixe			
<i>Taxe par employés :</i>			
Nombre d'employés 11 à 100	25 fr.	20 fr.	15 fr.
101 et au-dessus	50 »	40 »	30 »
<i>Taxe déterminée :</i>			
11 à 100	100 »	80 »	30 »
101 et au-dessus	200 »	160 »	60 »

Droit proportionnel : 11 à 100 — Taux 1/10^e de la valeur locative.

101 et au-dessus — Taux 1/8^e — —

Ainsi était réalisé le vœu émis par le Gouvernement dans l'exposé des motifs : les grands magasins, tout en restant soumis aux règles générales qui ont présidé à la fixation des tarifs de la loi organique, supporteront désormais une taxe plus élevée et mieux proportionnée à l'importance présumée de leurs bénéfices.

Mais en toute chose on peut se tromper, et le législateur de 1890 s'aperçut bien vite que les systèmes de tarification n'étaient pas encore ce qu'ils devaient être. Et en 1893, la loi des finances du 28 avril, dans son article 5, adopta certaines modifications au tarif des lois précédentes, consignées dans un état R annexé à cet article.

CHAPITRE IV

La patente de 1893 à 1905

§ 1^{er}. — *La loi du 28 avril 1893.*

Par quoi l'augmentation de 1893 était-elle motivée ? Le rapporteur Terrier nous répond : « Par le prodigieux essor de quelques puissants établissements de vente au détail (notamment le Bon Marché et le Louvre, dont il a été constamment parlé dans la discussion), qui absorbent la clientèle de Paris et de la province au grand détriment du moyen et du petit commerce ». Nous examinons, dans un autre chapitre, la valeur de ces affirmations, et, ici, nous nous bornons à les mentionner, pour bien montrer l'état d'esprit qui a présidé à l'élaboration du Tarif.

On voulait donc augmenter la patente des « magasins de plusieurs espèces de marchandises ». « Des constatations effectuées, des renseignements divers que nous avons recueillis, il résulte — disait le rapporteur à la Chambre — qu'une sorte de loi paraît régir les grands magasins. Cette loi, c'est que *l'importance des affaires, et plus encore des bénéfices, se développe suivant* une progression prononcée à mesure que s'accroissent le *nombre des employés*, la variété des *articles vendus* et les *locaux* où se meut la clientèle.

« A chaque unité nouvelle, qu'il s'agisse d'un employé, d'un objet de vente, ou de la superficie du magasin, correspond une augmentation des bénéfices répercutée sur toutes les autres unités (1)...

« Partant de là, la Commission a conservé comme signes extérieurs susceptibles de servir à la détermination de l'impôt, la *valeur locative*, et les *employés visés* par le tarif actuel, mais y a joint un élément nouveau dont il n'avait pas été jusqu'à présent tenu compte.

« Il lui a semblé juste de faire intervenir la *diversité des objets vendus*, de frapper sous une forme suffisamment générale la multiplicité des commerces exercés dans un même local, dès que le nombre des employés devenait supérieur à 50 » (2).

M. Balisan, député, s'éleva contre le projet, qui avait l'inconvénient, à son avis, de nuire, comme les lois de 1889 et 1890, et davantage, au personnel des magasins, et de faire écarter les femmes et les hommes les moins robustes. Sa critique était en partie fondée peut-être ; il ne semble pas pourtant que ses craintes se soient réalisées. Le nombre des femmes employées n'a jamais diminué, au contraire (3).

La taxe par spécialité, qui avait pour but de faire intervenir la diversité des objets vendus, fut instaurée malgré les observations défavorables de quelques-uns.

(1) M. TERRIER démontre que jusqu'à présent la taxe de la patente suivait une progression à rebours au profit des magasins les plus importants, et il a cité également des chiffres précis prouvant que les bénéfices croissaient avec l'étendue des locaux, le nombre des employés et celui des spécialités.

(2) La loi de 1893 n'adopta pas ce chiffre de 50 employés, et l'éleva à 200.

(3) En 1900, il y avait en France 697.000 employées de commerce sur un total de 1.881.000. Ce nombre est passé, en 1906, à 779.000 sur un total de 2.069.000. La proportion a à peine varié.

Composition de la Patente

La patente des grands magasins (1) se composa dès lors de : un *droit fixe* comprenant une ou plusieurs taxes déterminées, et une taxe par employé, et d'un *droit proportionnel* variant du 5^e au 20^e de la valeur locative.

1^o Droit fixe :

A) *Taxe déterminée.* — Pour cette taxe, les grands magasins (2) furent divisés en deux catégories : 1^o Dans la première, comprenant tous les magasins occupant habituellement de 11 à 200 personnes, employés aux écritures, aux caisses, à la surveillance, aux achats et aux ventes intérieures ou extérieures, la taxe était :

Pour les établissements de 11 à 200 employés, de 200 fr. dans les villes de plus de 100.000 habitants ; de 150 fr. dans les villes de 50.001 à 100.000 habitants, et de 100 fr. pour les villes de 50.000 habitants et au-dessous.

Pour les établissements de 101 à 200 employés, de 300 fr. dans les villes de plus de 100.000 habitants, de 225 fr. dans les villes de 50.001 habitants à 100.000 habitants, et de 150 fr. pour les villes de 50.000 habitants et au-dessous.

2^o Dans la seconde catégorie étaient rangés les magasins occupant plus de 200 employés. Pour ceux-ci, il était dû une taxe déterminée pour chacune des *spécialités commerciales* (3) indiquées par la loi, qui comprenaient

(1) Voir note 3, page 73.

(2) Rappelons que pour les magasins occupant moins de 10 employés, c'est le droit commun qui les régit.

(3) *Qu'entend-on par spécialité ou rayon ?* On entend par là un ensemble de marchandises du même genre, constituant comme importance et comme variété, l'assortiment qui se rencontre habituellement suivant les besoins et les usages de la région, dans les magasins faisant exclusivement commerce de ces mêmes marchandises. (*Rapport MERLOU, Chambre des députés, session de 1903, n^o 1009.*)

les ventes opérées dans le magasin. La quotité de la taxe variant, d'une part, avec la nature de la spécialité exercée, et, d'autre part, avec la population de la ville où était situé l'établissement, et le nombre d'employés de cet établissement. Le tableau ci-après (voir page suivante) donne le tarif de cette taxe.

Chaque spécialité est-elle un élément variable d'imposition ? (art. 21, § 2, loi de 1880).

A propos de la taxe par spécialité s'est posée une question importante : la loi de 1880 (art. 20, 2^e alinéa) spécifiait que, dans les sociétés en nom collectif, chaque associé secondaire paierait une part de droit fixe obtenue en divisant le droit fixe de l'associé principal par le nombre d'associés en nom collectif.

L'article 21 de la même loi (2^e alinéa) précisait que, pour les sociétés en nom collectif passibles des droits de patente pour l'exercice de professions rangées dans le tableau B (grands magasins par exemple), le droit de patente des associés autres que l'associé principal ne portait pas sur les employés et autres *éléments variables* d'imposition.

Il s'est agi de savoir si chaque spécialité était un élément variable ou non d'imposition dans le sens de l'article 21, et si, par conséquent, chaque associé secondaire d'une société en nom collectif (tableau B) devait être ou non imposé conformément à l'article 20, à une taxe calculée d'après le montant des taxes sur les spécialités établies au nom de l'associé principal.

Le Conseil d'État (arrêt du 15 juin 1902, Risoir et Fillot, associés secondaires du Bon Marché) a décidé que la loi de 1893 n'a porté aucune atteinte aux principes

Taxe par spécialités applicable aux magasins occupant plus de 201 employés :

N ^{OS} D'ORDRE.	DÉSIGNATION	ÉTABLISSEMENTS de 1.001 employés et plus			ÉTABLISSEMENTS de 801 à 1.600 employés.			ÉTABLISSEMENTS de 401 à 800 employés.			ÉTABLISSEMENTS de 201 à 400 employés.		
		Villes			Villes			Villes			Villes		
		de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.	de 50.001 à 100.000 ans. et au-dessous.	de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.	de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.	de 50.001 à 100.000 ans. et au-dessous.	de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.	de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.	de 50.001 à 100.000 ans. et au-dessous.	de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.	de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.	de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.	de 100.001 à 500.000 ans. et au-dessous.
1	des	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.	francs.
1	Accessoires de la toilette.....	5.400	4.050	2.700	2.700	2.025	1.350	1.350	1.010	675	675	505	335
2	Alimentation (sauf les boissons).....	9.600	7.200	4.800	4.800	3.600	2.400	2.400	1.800	1.200	1.200	900	600
3	Ameublement.....	5.000	3.750	2.500	2.500	1.875	1.250	1.250	935	625	625	465	310
4	Appareil de chauffage et d'éclairage.....	1.400	1.050	700	700	525	350	350	260	175	200	150	100
5	Bijouterie, horlogerie, joaillerie, orfè vrie.....	3.400	2.550	1.700	1.700	1.275	850	850	635	425	425	315	210
6	Bimbeloterie, articles de fantaisie.....	5.000	3.750	2.500	2.500	1.875	1.250	1.250	935	625	625	465	310
7	Carrosserie, sellerie, vélocipèdes, machines à coudre, articles de voyage, ustensiles de chasse et de pêche.....	1.800	1.350	900	900	675	450	450	335	225	225	165	110
8	Équipements militaires, armes.....	560	420	280	280	210	140	200	150	100	200	150	100
9	Habilllements pour hommes et jeunes garçons.....	6.800	5.100	3.400	3.400	2.550	1.700	1.700	1.275	850	850	635	425
10	Habilllements pour femmes et jeunes filles.	6.800	5.100	3.400	3.400	2.550	1.700	1.700	1.275	850	850	635	425
11	Instruction, éducation, arts d'agrément, opique, papeterie.....	2.000	1.500	1.000	1.000	750	500	500	375	250	250	185	125
12	Articles de ménage et de jardin.....	5.200	3.900	2.600	2.600	1.950	1.300	1.300	975	650	650	485	325
13	Objets d'art.....	1.000	750	500	500	375	250	250	185	125	200	150	100
14	Papiers peints.....	500	150	100	200	150	100	200	150	100	200	150	100
15	Tissus non ouvrés, linge de table ou de toilette.....	6.800	5.100	3.400	3.400	2.550	1.700	1.700	1.275	850	850	635	425
16	Vins, liqueurs et boissons.....	4.600	3.450	2.300	2.300	1.725	1.150	1.150	860	575	575	430	285

généraux d'imposition des associés secondaires, contenus dans les articles 20 et 21 de la loi de 1880.

Donc, chaque spécialité n'a pas le caractère d'un élément variable d'imposition.

Et la taxe de chacun des associés secondaires doit être calculée d'après le montant des taxes sur les spécialités établies au nom de l'associé principal.

B) *Taxe par employés.* — Cette taxe fut aussi modifiée : elle devint progressive, et sa base, au lieu d'être de 25 fr. pour les villes de 100.001 habitants et au-dessus, de 20 fr. pour les villes de 50.001 habitants à 100.000 habitants, et de 15 francs pour les villes de 50.000 habitants et au-dessous, fut respectivement de 25, 15 et 10 francs (pour les 100 premiers employés).

La progression était de 10 francs par centaine d'employés, de telle sorte que pour 901 à 1.000 employés, on payait par employé 105 fr., 95 fr. et 90 fr., selon la population de la ville.

2^o *Droit proportionnel* (1). — Ce droit, au lieu d'être du 1/8 (établissements de plus de cent employés), ou du 1/10 de la valeur locative (établissements de 11 à 100 employés) fut porté :

au 5 ^e	pour les établissements occupant habituellement plus de	500 pers.
au 7 ^e	— — — — —	de 201 à 500 —
au 10 ^e	— — — — —	de 101 à 200 —
au 15 ^e	— — — — —	de 51 à 100 —
au 20 ^e	— — — — —	de 11 à 50 —

(1) Ajoutons qu'en ce qui concerne les établissements où l'on exerçait plusieurs professions, commerces ou industries, et les patentables ayant plusieurs établissements, la loi ne changeait rien aux dispositions en vigueur depuis 1880. (Voir p. 75.)

§ 2. — *Résultats de l'application de la loi.*

En 1893, le droit proportionnel fut abaissé pour tous les magasins occupant moins de 201 employés.

A Paris, sur 72 magasins, 65 qui occupaient de 11 à 200 employés virent leur droit proportionnel diminuer.

En province, la diminution exista pour les 231 magasins qui y étaient établis, dont aucun n'occupait plus de 200 employés.

La taxe par spécialités compensait pour une part la diminution du droit proportionnel. Mais les magasins de province échappaient tous sans exception à cette taxe, qui n'était supportée que par les établissements occupant plus de 200 employés.

Et, de plus, la taxe par employés (pour les cent premiers) étant passée de 25, 20 et 15 francs à 25, 15 et 10 francs, cette nouvelle diminution des droits de patente des grands magasins amena de nombreuses réclamations des commerçants de province.

Les chiffres suivants (1) montrent l'effet de la loi :

A) *Avant la loi, le Bon Marché* (magasin employant 1.940 personnes) *payait* :

1. *droit fixe* composé :

d'une <i>taxe déterminée</i> unique de ...	200 fr.
d'une taxe de 5 francs par employé.	97.000 »

1 *droit proportionnel* de 1/8 de la valeur loca-

tive.....	113.858 »
-----------	-----------

<i>Total</i>	211.058 fr.
--------------------	-------------

(1) Extraits du rapport de M. GAUTHIER, déjà cité.

Après la loi, il payait :

1 *droit fixe* composé de :

13 taxes par spécialités 53.459 fr.

taxe par employé variant de 25 fr.

à 205 francs..... 227.000 »

1 *droit proportionnel* du 1/5..... 182.175 »

Total 462.334 fr.

La majoration était donc, pour le Bon Marché, de 119 0/0.

b) *Un autre grand magasin de Paris occupant moins de 200 employés payait :*

Avant la loi :

1 *droit fixe* composé :

d'une taxe déterminée 100 fr.

d'une taxe par employé de 475 »

1 *droit proportionnel* du 1/10..... 6.194 »

Total 6.769 fr.

Après la loi :

1 *droit fixe* composé :

d'une taxe déterminée de..... 200 fr.

d'une taxe par employé de 475 »

1 *droit proportionnel* du 1/20..... 3.097 »

Total 3.772 fr.

La diminution subie était donc de 44 0/0.

c) *Avant la loi, un grand magasin de province (occupant 40 employés) payait :*

1 *droit fixe* composé :

d'une taxe déterminée de..... 100 fr.

d'une taxe par employé de..... 600 »

1 *droit proportionnel* du 1/10..... 3.740 »

Total 4.440 fr.

Après la loi, il payait :

1 droit fixe composé :

d'une taxe déterminée de.....	100fr.
d'une taxe par employé de	400 »
<i>1 droit proportionnel</i> du 1/20.....	1.870 »
<i>Total</i>	2.370fr.

La diminution était de 48 0/0.

Par quoi ces changements s'expliquent-ils ?

Les augmentations de patente subies par les établissements de *Paris* employant plus de 200 personnes sont dues à l'application de la taxe par spécialités, à l'aggravation de la taxe par employé et du taux du droit proportionnel (augmentation moyenne 75 0/0).

Les diminutions de patente subies par les *magasins de Paris* occupant de 11 à 200 employés, et ceux de *province* (qui tous occupaient moins de 200 personnes) proviennent pour les premiers de la diminution du droit proportionnel (diminution moyenne 32 0/0), pour les seconds de la diminution concomitante de la taxe par employé et du droit proportionnel (diminution moyenne 37 0/0).

Il se trouve que les grands magasins de Paris supportèrent assez facilement l'augmentation qui leur était imposée, et qui ne les empêcha pas de donner une grande extension à leur commerce, et que la diminution des patentes des maisons de province les favorisa beaucoup et leur permit de développer brillamment leurs affaires. Aussi, les protestations les plus vives ne tardèrent-elles pas à se faire entendre de tous côtés.

§ 3. — **Travaux préparatoires de la loi de 1905 (1895-1900).**

Le 8 juin 1895, M. Georges Berry, député, déposa un amendement tendant à créer de nouvelles taxes sur les grands magasins. Ces propositions furent rapportées au nom de la Commission du budget par M. Antonin Dubost (1). La discussion sur ce rapport n'ayant pu avoir lieu, l'étude des propositions fut renvoyée à une commission spéciale des patentes « chargée d'examiner et de rechercher les améliorations que peut comporter la contribution des patentes ».

Rapport Moret. — Le rapporteur de cette Commission, M. A. Moret, déposa son rapport le 16 novembre 1897 (2), concluant ainsi : « En résumé, il convient, en ce qui concerne les établissements occupant de 51 à 200 employés, de faire une distinction entre ceux de Paris et ceux de la province ; la situation des premiers ne serait pas modifiée, tandis que les autres seraient assujettis aux taxes par spécialités de la 5^e catégorie lorsqu'ils occuperaient plus de 100 employés, et à autant de taxes déterminées qu'ils renfermeraient de spécialités lorsqu'ils occuperaient de 51 à 100 employés seulement. Quant aux magasins occupant moins de 51 employés, ils ne seraient touchés ni à Paris, ni en province, par les taxes des spécialités (3). On se bornerait, pour les magasins de province occupant de 26 à 50 employés, à doubler la taxe déterminée ».

(1) Rapport déposé le 7 novembre 1895 et suivi le 21 janvier 1896 d'un nouvel amendement Berry.

(2) Chambre des députés, session extraordinaire de 1897, *Rapport* n° 2810.

(3) Le nombre des spécialités était porté de 16 à 24. (Voir plus loin.)

Le droit proportionnel était rehaussé pour les magasins de province, pour les replacer dans une situation à peu près équivalente à celle qu'ils avaient avant la loi de 1893.

« Les établissements de province de 101 à 200 employés restaient taxés au 1/10 (mais acquittaient la taxe des spécialités de la 5^e catégorie) ».

Ceux de 51 à 100 employés acquittaient en outre une taxe déterminée par chaque spécialité, le 12^e de la valeur locative (au lieu du 1/15^e).

Ceux de 26 à 50 employés payeraient le droit proportionnel d'après le taux du 15^e (au lieu du 20^e) et une double taxe déterminée.

Ceux de 11 à 25 employés seraient taxés au 15^e de la valeur locative (au lieu du 20^e).

Enfin, pour les grands magasins de Paris, le tarif serait modifié comme suit :

Établissements de 201 à 500 employés :

le 6^e au lieu du 7^e ;

— de 501 et au delà :

le quart au lieu du 5^e.

Le tableau ci-dessous fait ressortir très nettement les conséquences et les résultats de l'augmentation proposée; tant pour la province que pour Paris :

CATÉGORIES d'établissements	NOMBRE des établissements	PATENTE EN PRINCIPAL		MONTANT de l'augmen- tation	TAUX de l'augmen- tation
		Loi de 1893	d'après le projet		
1	2	3	4	5	6
		francs.	francs.	francs.	p. 100.

I. Établissements de Paris

Établissements occupant	11 à 25 employés.	18	31.249	31.249	»	»
	26 à 50 —	26	75.596	75.596	»	»
	51 à 100 —	13	96.197	96.197	»	»
	101 à 200 —	5	96.566	96.566	»	»
	201 à 500 —	5	291.243	340.570	49.327	17
	501 à 1.000 —	»	»	»	»	»
	1.001 employés et au-dessus	2	890.089	1.037.013	146.974	17
	Totaux	69	1.478.890	1.675.191	196.301	13

II. Établissements de province

Établissements occupant	11 à 25 employés...	157	107.573	130.957	23.384	22
	26 à 50 — ...	64	106.384	139.075	32.691	31
	51 à 100 — ..	8	30.754	45.899	15.145	49
	101 à 200 — ...	2	26.550	35.715	9.165	35
	Totaux	231	271.261	351.646	80.385	30

Le rapporteur prétendait que les grands magasins de province subiraient ainsi une augmentation de patente de 30 0/0 et ceux de Paris de 17 0/0. Contre ces chiffres

s'éleva notamment la Chambre syndicale du Commerce de la Nouveauté (1) qui, dans sa circulaire (page 3), « protestait avec la dernière énergie contre les conclusions de ce rapport, et espérait qu'après avoir examiné les arguments qu'elle se proposait de soumettre à l'appui de sa protestation, les députés se refuseraient à voter des relèvements de taxe qu'aucune raison plausible ne justifiait ». La circulaire, suivant la distinction du rapport Moret, analyse d'abord la situation des grands magasins de Paris. La patente qui les frappe, prétend-elle, leur prend de 12 à 15 0/0 de leurs bénéfices, alors que la moyenne pour le reste des contribuables atteint au maximum 6 0/0 (centimes additionnels compris). Et, passant aux grands magasins de la province, elle affirme que la patente leur prend aussi 12 à 15 0/0 (parfois 20 0/0) de leurs bénéfices.

Revenant alors sur une idée qu'elle avait émise le 4 octobre 1895 dans une de ses séances (2), la Chambre syndicale du Commerce de la Nouveauté terminait ainsi son exposé :

« Nous applaudissons de grand cœur aux efforts que vous faites pour rechercher les moyens propres à faire disparaître des inégalités dont les magasins de nouveautés ont autant à se plaindre que leurs détracteurs ; mais,

(1) Circulaire aux députés : *Impôt des patentes des magasins tenant plusieurs espèces de marchandises*, 4 février 1898.

(2) *Vœu* : 1^o Remplacer les éléments multiples servant actuellement de base à l'impôt des patentes par un élément unique déterminé d'après les facultés effectives de chaque patentable ; 2^o *Adopter en principe et d'une façon générale les bénéfices* comme base de l'impôt des patentes, et en établir la péréquation de manière à le ramener à un taux supportable et équivalent pour tous ; 3^o *Imposer de même sur les bénéfices toutes les autres catégories de patentables*.

pour arriver à ce but, il n'est d'autre moyen, selon nous, que la substitution de l'impôt sur les revenus commerciaux et industriels à la patente telle qu'elle est actuellement établie.

« Ce moyen, par le caractère inquisitorial qu'il revêt, soulève, il est vrai, bien des critiques ; mais il aurait l'inappréciable avantage de *répartir équitablement les charges en y faisant participer chaque contribuable dans la mesure de ses forces contributives*, et il apporterait dans nos lois fiscales cet esprit d'égalité et de justice qui devrait être la base de tout impôt ».

Projet de loi du 14 mars 1898. — Il semble que l'aggravation préparée ne parut pas suffisante à la Chambre, puisque, le 10 mars 1898, elle vota un amendement de M. Georges Berry, qui aurait eu pour effet d'augmenter les patentes des établissements de province de 568 0/0, et celles des établissements de Paris de 300 0/0. L'amendement s'exprimait ainsi :

« *Taxe déterminée* : Pour tout magasin occupant habituellement un personnel total de moins de 51 employés à Paris et de 11 employés en province, il ne sera dû qu'une seule taxe déterminée, laquelle sera :

« De 300 francs pour les établissements de 11 à 50 employés à Paris ;

« De 200 francs pour les établissements de 5 à 10 employés en province.

« Au-dessus du nombre de 50 employés à Paris et de 10 employés en province, le patentable qui, dans le même établissement, exercera plusieurs commerces, sera assujetti à autant de patentes fixes et à autant de patentes proportionnelles qu'il offrira à l'acheteur de spécialités énumérées au tableau annexe (24 spécialités).

« La patente proportionnelle sera calculée d'après la valeur locative du magasin tout entier et fixée au 20^e ».

L'amendement Berry fut voté malgré le Gouvernement et malgré la Commission des patentes.

Les partisans des grands magasins insistèrent particulièrement sur le fait que l'augmentation de la patente retomberait, d'une part, sur les employés dont les salaires seraient réduits et le nombre diminué pour restreindre les frais généraux, et d'autre part, sur le consommateur : « Ce sont les consommateurs qui payeront ces augmentations », disait M. Aynard, député, et un de ses collègues ajouta : « Et les employés » (1).

(Il est très intéressant de lire les débats à la Chambre qui sont rapportés au *Journal Officiel* des 11 et 12 mars 1898. Des chiffres instructifs sont jetés dans la discussion, et les arguments des partisans et adversaires des grands magasins y sont tous invoqués.)

Les employés de la nouveauté s'émurent, du reste, des mesures qui semblaient devoir être définitivement adoptées contre leurs magasins (2). Une délégation d'entre eux vint exposer ses doléances au groupe des députés de la Seine, le 26 janvier 1899, et protesta au nom de 70.000 employés contre l'amendement Berry. Nul ne sait si leurs réclamations eurent beaucoup d'effet.

Les seize nouveaux articles insérés dans la loi des finances portant fixation du budget pour 1899, furent

(1) *Journal Officiel* du 11 mars 1898, Chambre des députés ; compte-rendu de la 2^e séance du 10 mars, page 1143.

(2) Il faut être malgré tout assez sceptique sur la spontanéité de ce mouvement. Certains documents tendent à prouver qu'il fut, sinon provoqué, du moins aidé par les employeurs.

détachés de la dite loi par le Sénat, qui décida de nommer une commission chargée d'étudier ces nouvelles dispositions concernant les patentes.

§ 4. - **Travaux préparatoires de la loi de 1905 (1900-1905).**

Le 4 avril 1900, M. Gauthier déposait son rapport. Après avoir constaté l'exagération de l'impôt qu'amènerait l'application du projet de loi tel qu'il avait été voté par la Chambre des députés, le rapporteur concluait en repoussant les dispositions de l'amendement Berry.

1^o *Droit fixe.* — La Commission des patentes revint au *droit fixe* composé de la taxe sur les spécialités et de la taxe sur les employés. Mais elle y adjoignit *un troisième élément : la taxe sur les voitures de commerce.*

Λ) *Taxe sur les spécialités.* — La Commission de la Chambre avait élevé le nombre des spécialités de 16 à 24. La Commission du Sénat adopta ce chiffre de 24 spécialités, mais modifia les taxes afférentes à ces spécialités. La Commission de la Chambre les avait calculées en faisant pour chaque spécialité l'addition des droits fixes qui auraient été dûs si chacune des professions qu'elle comprenait eût été exercée par des commerçants ordinaires, et en multipliant le total par quatre, pour tenir compte du plus grand débit et du plus fréquent renouvellement du stock.

La Commission du Sénat estima les chiffres trop bas, et préconisa l'application du coefficient 6 ou 7, au lieu du coefficient 4. Le tableau page 97, montre les modifications apportées par le Sénat aux chiffres votés par la Chambre.

(La taxe par spécialités devait être payée par les grands magasins employant plus de 50 personnes à Paris, plus de 10 en province (1), la taxe déterminée unique étant dûe par les grands magasins de Paris occupant de 11 à 50 personnes, et ceux de la province occupant de 6 à 10 personnes. Les premiers payaient 300 francs, les seconds 200 francs.)

• (1) Le chiffre de 10 fut remplacé dans la loi de 1905 par 25 dans les villes de plus de 100.000 habitants, et 15 dans les villes de moins de 100.000 habitants.

SYSTÈME DE 1893		SYSTEME PROPOSE			
DÉSIGNATION DES SPÉCIALITÉS	Montant de la taxe	DÉSIGNATION DES SPÉCIALITÉS	MONTANT DE LA TAXE		
			dans le système proposé par la Commission de la Chambre.	dans le système proposé par la Commission du Sénat.	
	francs.		francs.	francs.	
Accessoires de la toilette.....	5.400	Modes et objets de toilette....	4.200	7.000	
		Mercerie, passementerie, den- telle et broderie.....	4.000	6.700	
Alimentation (sauf les boissons)	6.000	Épicerie, confiserie, pâtisserie.	8.000	13.400	
		Comestibles et conserves.....	6.400	10.700	
Ameublement.....	5.000	Meubles et literie.....	4.600	7.700	
Papiers peints.....	200	Tapis, rideaux et tentures, papiers peints.....	3.200	5.300	
Appareils de chauffage et d'é- clairage.....	1.400	Appareils de chauffage et d'é- clairage.....	2.000	3.400	
Bijouterie, horlogerie, joaille- rie, orfèvrerie.....	3.400	Bijouterie, horlogerie, joaille- rie, orfèvrerie.....	5.200	8.000	
Bimbeloterie, articles de fan- tasia.....	5.000	Bimbeloterie.....	4.600	7.700	
		Maroquinerie, tabletterie, arti- cles de fantaisie.....	3.000	5.000	
Carrosserie, sellerie, véloci- pèdes, machines à coudre, articles de voyage, ustensiles de chasse et de pêche.....	1.800	Carrosserie, sellerie, véloci- pèdes, machines à coudre et à écrire.....	1.800	3.000	
		Articles de voyage, ustensiles de chasse et de pêche.....	800	1.400	
Équipements militaires, armes.	560	Équipements militaires, armes	800	1.400	
		Vêtements et lingerie confec- tionnés pour hommes et jeunes garçons.....	6.000	10.000	
Habillements pour hommes et jeunes garçons.....	6.800	Vêtements et lingerie confec- tionnés pour dames et jeunes filles.....	6.600	11.000	
		Chapellerie et cordonnerie...	5.000	8.400	
Habillements pour femmes et et jeunes filles.....	6.800	Bonneterie, ganterie, cannes et parapluies.....	2.800	4.600	
Instruction, éducation, arts d'agrément, optique, papeterie	2.000	Instruction, éducation, arts d'agrément, optique, papete- rie.....	3.000	5.000	
		Articles de ménage et de jardin	5.000	8.400	
Articles de ménage et de jardin.	5.200	Quincaillerie, ferronnerie chaudronnerie.....	2.800	4.600	
Objets d'art.....	1.000	Objets d'art.....	1.600	2.700	
		Soieries et lainages.....	5.000	8.400	
Tissus non ouvrés, linge de table ou de toilette.....	6.800	Tissus de fil et de coton, linge de table et de toilette.....	5.000	8.400	
Vins, liqueurs et boissons...	4.600	Vins, liqueurs et boissons.....	7.000	12.000	
TOTAUX.....	65.560	TOTAUX.....	98.400	164.200	

b) *Taxe sur les employés.* — Les chiffres votés par la Chambre (1) étaient conservés. Le seul changement était que pour les magasins de province, la taxe les frappait dès qu'ils avaient plus de cinq employés (au lieu de 10).

c) *Taxe sur les voitures.* — Cette taxe est une innovation de la Commission sénatoriale. Elle l'institua parce que, disait-elle, le nombre des voitures et des chevaux que possède un grand établissement est un des meilleurs indices de sa prospérité commerciale. N'est-ce pas par ce nombre que l'on peut « prendre le pouls » d'une affaire ?

Le Sénat l'institua aussi, parce qu'à côté de ce rôle indicateur, le nombre de voitures et chevaux que possède un magasin agit directement sur sa puissance commerciale, lui permet d'étendre toujours son rayon d'action. Il fallait donc frapper « l'instrument de travail ». Nous donnerons plus loin le tarif modifié de cette taxe.

2° *Droit proportionnel.* — La Commission revint au système du droit proportionnel unique, abandonnant l'innovation critiquable de la Chambre. Le taux du droit avait été fixé uniformément au 20^e. Les taux proposés varièrent du 15^e (établissements de plus de 6 à 50 employés) au tiers (établissements de plus de 500 employés). Ces taux ne furent pas adoptés par la loi de 1905.

Le tableau ci-contre (2) est intéressant à étudier. Il montre que les établissements de Paris voyaient leurs patentes passer de 1.479.568 francs à 2.218.540 francs (mais diminuer de plus de moitié si l'on considère les chiffres du projet de 1898).

(1) Qui reproduisaient ceux de la loi de 1893.

(2) Extrait du rapport GAUTHIER, déjà cité (4 avril 1900, p. 98).

Parallèlement, les patentes des grands magasins de province sont augmentées de 200.000 francs par rapport à 1893, diminuées de 1.500.000 francs environ par rapport au projet de 1898, et redeviennent sensiblement égales à ce qu'elles étaient en 1890.

CATÉGORIES D'ÉTABLISSEMENTS	NOMBRE	MONTANT DE LA PATENTE EN PRINCIPAL			
	des Éta- blisse- ments	d'après la loi du 8 Août 1890	d'après la loi du 28 Avril 1893	d'après le projet de loi du 14 Mars 1898	d'après les propo- sitions de la Com- mission des patentes

Établissements de Paris

Établissements occupant	de 11 à 25 employés	21	55.630	81.927	34.435	42.295
	— 26 à 50 —	26	123.623	73.596	76.693	93.295
	— 51 à 100 —	13	131.666	93.197	529.650	142.130
	— 101 à 200 —	5	131.071	96.566	424.650	138.160
	— 201 à 500 —	5	252.166	291.243	942.176	411.660
	— 501 à 1.000 —	»	»	»	»	»
	— 1.001 et au-dessus...	2	421.667	890.039	2.290.141	1.391.000
Totaux.....		72	1.115.823	1.479.568	4.297.755	2.218.540

Établissements de province

Établissements occupant	de 11 à 25 employés	157	18.678	107.573	592.001	192.678
	— 26 à 50 —	64	170.058	106.384	634.384	174.496
	— 51 à 100 —	8	41.693	30.754	165.762	50.319
	— 101 à 200 —	2	37.850	26.550	143.950	44.200
Totaux		231	432.279	271.261	1.541.097	462.693

La discussion s'ouvrit au Sénat le 22 novembre 1900 (1), mais l'ajournement en fut prononcé à la demande du

(1) *Officiel* du 23 novembre 1900 ; Sénat, pages 854 et suivantes.

rapporteur pour donner le temps à la Commission d'étudier les conséquences qu'aurait le vote de l'amendement Bernard et Piot tendant à rendre l'impôt de la patente dégressif, suivant le nombre des enfants du chef de famille soumis à cet impôt.

Rapport supplémentaire * Gauthier (*Annexe du procès-verbal* de la séance du 14 février 1901).

Dans son rapport supplémentaire, M. Gauthier n'insérait qu'une modification relative aux grands magasins : adoptant l'amendement des sénateurs Fortier, Gervais, de Montfort et Richard Waddington, la Commission proposa de ne considérer comme grands magasins dans les villes de plus de 100.000 âmes, que les établissements ayant plus de 10 employés, et de ne soumettre aux taxes par spécialités que ceux d'entre eux occupant plus de 25 employés.

Des modifications apportées par le Sénat dans le but de mieux proportionner l'impôt aux facultés des contribuables, il résultait que les diminutions figuraient pour une somme de 4.464.593 francs dans le projet de loi. Les augmentations correspondantes s'élevaient à 4.428.142 fr.

Pour les grands magasins, la Commission, malgré les dénégations de M. Gauthier, semblait bien avoir adopté une taxe *progressive* sur le nombre des employés. M. Gauthier, à la séance du Sénat du 21 mars 1901 (*Journal Officiel* du 2 mars, p. 557), s'exprimait de la sorte : « Qu'est-ce que la progression en matière fiscale, ou, si vous voulez, l'impôt progressif ? *L'impôt progressif est celui qui prélève sur un revenu élevé un tant pour cent supérieur à celui qu'il prélève sur un revenu plus faible.* Si, par exemple, pour des revenus de 1.000, 10.000, 100.000 francs, vous prenez respectivement 3 0/0, 5 0/0, 10 0/0, ce sera ce qu'on appelle un impôt progressif.

« *L'impôt est proportionnel, au contraire, lorsque, quelles que soient les bases d'imposition et les modes de taxation, il prélève toujours le même tant pour cent sur un même revenu.*

« Il s'agit donc de savoir si la taxe relative aux employés prélève sur certains revenus un tant pour cent supérieur à celui qu'elle prend sur les autres. Or, il suffit de se reporter aux travaux préparatoires de la Commission des patentes de la Chambre des députés de 1893, aux discussions qui ont eu lieu à la Chambre des députés et au Sénat pour s'apercevoir que le souci, que la préoccupation constante de la Chambre aussi bien que du Sénat et que de la Commission des patentes, a été de faire, non pas un impôt progressif, mais un impôt proportionnel suivant de très près le revenu et augmentant avec lui ».

Et le savant rapporteur, chiffres à l'appui, démontre que la proportionnalité la plus mathématique de toutes domine la taxe par employés, puisque, quel que soit leur nombre, elle arrive toujours à imposer 1 0/0 du revenu par employé (p. 558 du *Journal Officiel*).

Il n'en restait pas moins que la taxe par employés variait suivant leur nombre.

« Elle commence, disait M. Denis (1) dans cette même séance, au chiffre de 25 francs par employé, mais ce n'est qu'un premier échelon ; et lorsqu'un magasin occupe beaucoup d'employés et qu'on arrive à la trentième centaine, c'est 315 francs qu'on devra payer au principal par employé ; par conséquent, avec les centimes additionnels, cela fait 630 francs au moins.

(1) Soutenant son amendement de 1901.

« Permettez-moi de vous dire, ajoutait-il, que c'est là une loi inhumaine et cruelle, car, par cette taxe énorme de 630 francs par employé, vous visez le patron, mais c'est l'employé que vous atteignez par une répercussion telle qu'il ne peut point ne pas en souffrir » (1).

(1) Nous avons recherché la moyenne du rendement par employé sur le chiffre d'affaires, en 1891 et en 1911 :

1^o — en 1891 :

MAGASINS	Nombre d'employés imposables	Moyenne de bénéfices	Chiffre approximatif d'affaires par employé
Bon Marché.....	1744	4.051	40.000
Louvre.....	1585	3.858	35.000

2^o — en 1911 :

VILLES	CHIFFRE d'affaires total		CHIFFRE d'affaires par employé		MOYENNE
	fr.	c.	fr.	c.	
Paris Bon Marché (2250 employés imposés).	270.000	000	60.000	»	francs
— Louvre (1726 employés imposés).....	140.000	000	40.000	»	
—	100.000	000	35.712	14	
—	120.000	000	49.382	71	
—	14.000	000	23.333	30	
—	5.000	000	11.852	72	
—	8.000	000	35.087	71	
—	600	000	17.142	85	
—	500	000	26.315	78	
			298.827	21	33.203 (1)
			9	=	

(4) Le rendement par employé à Paris est inversement proportionnel au chiffre d'affaires total de la maison.

Le projet présenté au Sénat fut voté en première délibération le 28 mars 1901. Les 5, 6 et 27 juin, M. Denis présenta de nouveaux amendements (1), ainsi que

VILLES	POPULATION	CHIFFRE d'affaires total		CHIFFRE d'affaires par employé		MOYENNE
		fr.	c.	fr.	c.	
De plus de 100 000 âmes :						
Bordeaux.....	250,000	10,475,944	90	18,673	69	
Marseille.....	517,000	6,740,550	45	15,603	07	
Reims.....	109,000	2,690,296	90	12,078	26	
				47,955 02		
				8		15,800
De 50,001 à 100,000 âmes :						
Angers.....	82,000	1,767,525	65	15,504	60	
Limoges.....	88,000	1,646,189	35	15 530	»	
Montpellier.....	77,000	2,250,633	35	14,614	50	
				45,649 10		
				3		15,216
De 20,001 à 50,000 âmes :						
Avignon.....	48,000	1,533,002	45	15,178	23	
Châlon-sur-Saône.....	30,000	610,239	15	10,897	12	
Valence.....	28,000	1,013 427	90	12,064	60	
				38,139 95		
				3		12,713
De 20,000 âmes et au-dessous :						
Carpentras.....	11,000	252,736	35	16,849	09	
Châumont.....	15,000	302,746	50	14,368	85	
La Roche-sur-Yon.....	18,000	502,601	95	16 212	93	
				47,430 87		
				3		15,810

(1) Les amendements de M. Denis fixaient ainsi le *taux du droit proportionnel* :

- Au 20^e, jusqu'à 50.000 fr.
- Au 15^e, de 50.000 fr. à 100.000 fr.
- Au 12^e, de 100.000 fr. à 150.000 fr.
- Au 10^e, de 150.000 fr. à 200.000 fr.
- Au 5^e, de 200.000 fr. à 500.000 fr.
- Au 1/4, de 500.000 fr. à 1.000.000 de francs.
- Au 1/3, au-dessus de 1.000.000 de francs.

M. Beaupin, que la Commission repoussa dans son deuxième rapport supplémentaire en n'en gardant que quelques dispositions (1).

Le projet de la Commission fut alors voté par le Sénat le 14 février 1902.

La Chambre des députés en fut saisie le 21 février 1902. Le rapport fut déposé par M. Pierre Merlou, le 21 novembre 1902 (2). Dans sa séance du 2 décembre, la Chambre renvoyait le projet à la Commission des patentes, qui établit un deuxième rapport supplémentaire (*Annexe au procès-verbal* de la séance du 15 juin 1903, n° 1009), où l'on trouve ce passage : « En somme, le tarif du Sénat repose sur quatre éléments indépendants l'un de l'autre et dont les données se complètent et se corrigent mutuellement : la population, le nombre des employés, le nombre des voitures et des chevaux et la valeur locative ; il est combiné de manière à suivre sans secousses le développement de chaque établissement, et il nous paraît

Quant à la *taxe sur les spécialités* :

Les coefficients subissaient une réduction du $\frac{1}{4}$ pour les magasins n'occupant pas plus de :

100 employés à Paris,

50 — dans les villes de plus de 100.000 âmes,

30 — dans les autres villes ;

Ils n'étaient réduits que de moitié pour les magasins occupant :

de 101 à 200 employés à Paris,

de 51 à 100 — dans les villes de plus de 100.000 âmes,

de 31 à 60 — dans les autres villes.

Pour la *taxe par voiture et par cheval* :

Les deux premières voitures ne devaient pas être comptées.

(1) Voir 2^e Rapport supplémentaire fait au nom de la Commission des Patentes par M. GAUTHIER, Sénat, session extraordinaire, année 1901, n° 446.

(2) *Annexe au procès-verbal* de la séance du 21 novembre 1902, n° 477.

dans son principe bien supérieur au tarif actuel, ainsi qu'au tarif adopté par la Chambre.

« Nous estimons, en conséquence, qu'il n'y a pas lieu de toucher aux grandes lignes du tarif adopté par le Sénat » (1).

La Chambre modifia simplement le taux du droit proportionnel applicable aux grands magasins. Elle le fit sur deux points :

A) D'abord, *en élevant plus rapidement le taux du droit proportionnel* dû par les magasins de province. La fraction de valeur locative entre 25.000 et 75.000 francs, par exemple, était imposée au taux du 12^e par le Sénat. On fit une distinction. La fraction entre 25 et 50.000, dans les villes de plus de 100.000 habitants resta taxée au 12^e ; la fraction, dans les mêmes villes, entre 50.000 et 75.000, fut taxée au 10^e.

Dans les villes de moins de 100.000 habitants, la taxe fut élevée au 10^e et au 8^e.

B) Ensuite (amendement Dracke modifié), en décidant que la réduction des coefficients de la *taxe par spécialités* ne jouerait que pour les 25 premiers employés dans les villes de plus de 100.000 habitants, et que pour les 15 premiers dans les villes de moins de 100.000 habitants. Ces modifications excitèrent les protestations des

(1) Un peu plus loin, p. 103 du rapport, il est dit que « de l'enquête effectuée auprès de six magasins, il ressortait que le taux actuel (1893) de la patente, en principal par rapport aux bénéfices, était de beaucoup supérieur au taux de 3 0/0 généralement admis. Dans ces conditions, les rehaussements paraissent constituer la part légitime des sacrifices qu'on est en droit de demander aux grands magasins ».

grands magasins de province, car il se trouvait qu'elles avaient pour effet de surcharger assez considérablement ces maisons (1).

(1) Voici une de ces protestations qui résume assez bien la question :

Chambre syndicale
des bazars, magasins et galeries

« Paris, janvier 1904.

« A Monsieur le Président
et à Messieurs les Membres du Sénat,

« Au nom des grands magasins de province, nous demandons la permission de faire entendre une énergique protestation contre le projet de loi sur les patentes, tel qu'il a été remanié par la Chambre des députés.

« Le Sénat avait minutieusement étudié tous les éléments de la patente des grands magasins et le projet qu'il avait voté essayait de maintenir des différences équitables entre Paris et la province.

« La Chambre, au contraire, cédant au désir de donner une satisfaction nouvelle aux plaintes du petit commerce, a modifié complètement l'économie générale et *interverti* la proportionnalité du projet du Sénat. Nous croyons pouvoir le démontrer par des chiffres indiscutables :

« Les grands magasins de province, d'après le projet du Sénat, subissaient, sur le principal de leur patente, une augmentation de 38 0/0.

« Le projet de la Chambre porte cette augmentation à 61 0/0.

« (Les taux d'augmentation 38 0/0 et 61 0/0 résultent des colonnes 15 et 24, pages n^{os} 90 et 91 du 2^e rapport supplémentaire de la Commission de la Chambre, n^o 1009, 15 juin 1903.)

« Entrons maintenant dans quelques détails :

« *Taxe des spécialités.* — D'après le projet du Sénat, un grand magasin occupant 50 employés dans une ville de plus de 100.000 âmes (pour la spécialité n^o 1 par exemple) payerait à raison de 1 fr. 50 par employé : 65 francs.

« D'après le projet de la Chambre, il payerait 16 fr. 25 *de plus*, soit : 81 fr. 25.

« En faisant la comparaison, pour la même spécialité, avec un magasin occupant aussi 50 employés à Paris, on arrive à cette conclusion *stupéfiante* que le magasin de province paiera par spécialité 6 fr. 25 *de plus que celui de Paris !*

« La logique, en même temps que l'équité, protestent contre un pareil résultat.

« Est-il juste, en effet, de grever plus lourdement les magasins de province que ceux de la capitale ? Ne faut-il pas, au contraire, maintenir entre eux des

Les tableaux ci-contre permettent de comparer les deux classifications, dont celle qui finalement fut adoptée est celle votée par la Chambre.

différences votées par le Sénat et qui ont pour base ce fait indiscutable que, d'après toutes les enquêtes, un employé, à Paris, produit une recette moyenne de 180 francs par jour et seulement 70 francs en province.

« *Droit proportionnel.* — D'autre part, le Sénat avait étudié le droit proportionnel avec le plus grand soin ; il avait établi le tableau D en fixant pour la province une échelle qui avait pour point de départ le 1/15. La Chambre a modifié ce tableau en prenant pour point de départ le 1/12.

« Il est évident que cette aggravation est, comme celle des spécialités, contraire à la logique et à l'équité.

« En voici la preuve :

« Prenons pour exemple deux grands magasins, l'un à Paris, l'autre dans une ville de moins de 100.000 âmes, ayant chacun 25.000 francs de loyer :

« Celui de Paris serait soumis au droit proportionnel du 1/20 et payerait en principal : 1.250 francs.

« Celui de province serait soumis au 1/12 et payerait : 2.083 francs (tandis que d'après le projet voté par le Sénat il ne payerait que : 1.666 francs).

« Ces chiffres n'ont pas besoin de commentaires.

« Comme nous sommes loin du principe général qui devait être la base de la patente des grands magasins !

« MM. les Ministres des Finances et du Commerce et les Commissions étaient tous d'accord pour proclamer que cette patente ne devait point dépasser, en principal, un prélèvement de 3 0/0 sur les bénéfices des grands magasins. Or, où en sommes-nous à l'heure actuelle ?

« Le projet du Sénat porte déjà ce prélèvement à 7,30 0/0 et la Chambre voudrait le porter encore à 8,50 0/0 (pour les plus prospères, car pour certains il s'élèverait jusqu'à 40 0/0).

« Où s'arrêtera-t-on dans cette voie, et n'est-il pas manifeste qu'on est arrivé à l'arbitraire pour la patente des grands magasins ?

« Nous avons dû subir le projet du Sénat, malgré l'aggravation si considérable qu'il nous imposait, mais nous avons la conviction que l'avenir en démontrera l'exagération.

« Veuillez agréer, Monsieur le Président et Messieurs les Sénateurs, l'assurance de notre profond respect.

« Pour la Chambre Syndicale
des Bazaars, Magasins et Galeries de Paris et Départements,

« Le Président : LÉON DEMOGÉ ».

Texte voté par le Sénat en 1902 :

TABLEAU D

(Taux du droit proportionnel)

A l'égard des patentables tenant un *magasin de plusieurs espèces de marchandises — ou pour la vente en demi-gros ou aux particuliers de vêtements confectionnés, — ou pour la vente en gros ou en détail de quincaillerie, de ferronnerie et d'articles de ménage, — ou pour la vente en demi-gros ou en détail d'épiceries, liqueurs et conserves,* le droit proportionnel est fixé, comme il suit, d'après la valeur locative des locaux occupés :

Pour la fraction de la valeur locative de l'ensemble de l'établissement comprise entre	0 et 25.000 fr. à Paris.....	Taux du 20 ^e .
	0 et 25.000 fr. dans les villes autres que Paris	Taux du 15 ^e .
	25.000 et 50.000 fr. à Paris.....	
	25.000 et 75.000 fr. dans les villes autres que Paris	Taux du 12 ^e .
	50.000 et 75.000 fr. à Paris.....	
	75.000 et 150.000 fr. à Paris et dans les autres villes	Taux du 10 ^e .
	150.000 et 300.000 fr. à Paris et dans les autres villes.	Taux du 6 ^e .
	300.000 et 600.000 fr. à Paris et dans les autres villes.	Taux du quart.
	600.000 fr. et au-dessus à Paris et dans les autres villes.	Taux du tiers.

Texte voté par la Chambre en 1903 (et définitivement adopté en 1905) :

TABLEAU D

(Taux du droit proportionnel)

A l'égard des patentables tenant un *magasin de plusieurs espèces de marchandises, — ou pour la vente en demi-gros ou aux particuliers de vêtements confectionnés, — ou pour la vente en demi-gros ou en détail de quincaillerie, de*

ferronnerie et d'articles de ménage, — ou pour la vente en demi-gros ou en détail d'épiceries, liqueurs et conserves, le droit proportionnel est fixé, comme il suit, d'après la valeur locative des locaux occupés :

VALEUR LOCATIVE	A PARIS	DANS LES VILLES	
		de plus de 100.000 âmes	de 100 000 âmes et au-dessous
Pour la fraction de la valeur locative de l'ensemble de l'établissement			
Comprise { 0 et 25.000 fr.	20 ^e	15 ^e	12 ^e
{ 25.000 et 50.000 »	15 ^e	12 ^e	10 ^e
{ 50.000 et 75.000 »	12 ^e	10 ^e	8 ^e
entre { 75.000 et 150.000 »	10 ^e	8 ^e	7 ^e
{ 150.000 et 250.000 »	6 ^e	6 ^e	6 ^e
{ 250.000 et 500.000 »	1/4	1/4	1/4
Supérieure à 500.000 fr.	1/3	1/3	1/3

Texte voté par le Sénat en 1902 :

Toutefois, ce coefficient ne sera appliqué que pour moitié aux 50 premiers employés et pour trois quarts aux 50 employés suivants.

Lorsque la taxe par spécialité ainsi calculée donnera un chiffre d'impôt inférieur à la taxe déterminée que comporte la population de la commune où est situé le magasin, c'est cette taxe déterminée qui continuera d'être appliquée.

Texte voté par la Chambre en 1903 :

« Toutefois, ce coefficient ne sera appliqué :

« 1^o A Paris, que pour moitié aux 50 premiers employés et pour trois quarts aux 50 employés suivants ;

« 2^o Dans les villes de plus de 100.000 âmes, que pour moitié aux 25 premiers employés et pour trois quarts aux 25 employés suivants ;

« 3^o Dans les autres villes, que pour moitié aux 15 premiers employés et pour trois quarts aux 15 employés suivants.

« Lorsque la taxe par spécialités ainsi calculée donnera un chiffre d'impôt inférieur à la taxe déterminée que comporte la population de la commune où est situé le magasin, c'est cette taxe déterminée qui continuera d'être appliquée. »

Le projet de loi fut alors présenté à nouveau le 27 décembre, même année, au Sénat et renvoyé à la Commission des patentes dont le rapport fut déposé le 23 février 1904 (rapport n^o 45) et concluait à l'adoption du projet voté par la Chambre en ce qui concerne les grands magasins.

De telle sorte que, lorsque, après une nouvelle discussion, les 27 mai, 3 et 7 juin, où l'urgence avait été déclarée, le Sénat eût adopté le 7 juin ce projet de loi, il revint à nouveau devant la Chambre le 27 juin.

Le rapport fut fait, au nom de la Commission des patentes, par M. Charles Chaumet (1).

Après un nouveau retour au Sénat, le projet devint la loi du 19 avril 1905.

§ 5. — **Loi du 19 avril 1905.**

Il importe d'étudier rapidement les dispositions de cette loi qui concernent les grands magasins et sont encore actuellement en vigueur.

(1) Rapport n^o 2377, *Annexe au procès-verbal* de la séance du 7 avril 1905.

LA PATENTE PAYÉE PAR LES GRANDS MAGASINS

A) *Dispositions accessoires :*

1^o *Le marchand de nouveautés n'occupant pas plus de 10 personnes* employées aux écritures, aux caisses, à la surveillance, aux achats et aux ventes intérieures ou extérieures, fait partie de la 2^e classe du tableau A (voir note 2, page 73).

Il paye un *droit fixe* variant de 200 francs à Paris à 25 francs dans les villes de moins de 2.001 habitants,

et un *droit proportionnel* égal au 20^e de la valeur locative.

2^o L'article 15 de la loi de 1880, paragraphe 1^{er}, a été modifié par l'article 5 de la loi de 1905.

Le patentable qui exerce, dans un même local ou dans des locaux non distincts, plusieurs industries ou professions passibles d'un droit proportionnel différent, paye ce droit d'après le taux applicable à la profession qui comporte le taux le plus élevé (1).

Par conséquent, en vertu de cette loi et des lois précédentes, le patentable de cette catégorie fut soumis :

A un *droit fixe* (loi de 1880, art. 7) : « Le plus élevé de ceux qu'il aurait à payer s'il était assujetti à autant de droits fixes qu'il exerce de professions ».

A un *droit proportionnel* (loi du 19 avril 1905, art. 5), taxable d'après la profession qui comporte le taux le plus élevé.

3^o *Le régime applicable aux patentables ayant plusieurs établissements* restait défini par les articles 8 et 15 de la loi de 1880.

(1) Voir page 75.

B) *Dispositions spéciales aux grands magasins :*

Les magasins de plusieurs espèces de marchandises (grands magasins, magasins de nouveautés, grands bazars — type Bon Marché-Louvre) ;

Les magasins pour la vente en demi-gros ou aux particuliers de vêtements confectionnés (type Esders-Sigrand) ;

Les magasins pour la vente en demi-gros ou en détail de quincaillerie, de ferronnerie et d'articles de ménage (type Allez Frères) ;

Les magasins pour la vente en demi-gros ou en détail d'épiceries, liqueurs, conserves (type Potin, Couté, Damoy),

Lorsqu'ils occupent habituellement *plus de 10 personnes* employées aux écritures, aux caisses, à la surveillance, aux achats et aux ventes intérieures ou extérieures,

Sont soumis à une patente formée :

D'un *droit fixe*, comprenant :

1^o Une taxe déterminée ou des taxes par spécialités ;

2^o Une taxe par voiture et par cheval ;

3^o Une taxe par employé.

D'un *droit proportionnel* variant du 20^e au tiers.

1. — *Magasins occupant de 11 à 50 employés à Paris, de 11 à 25 employés dans les villes de plus de 100.000 âmes, de 11 à 15 employés dans les autres villes.*

Ces magasins sont soumis à :

Un *droit fixe* comprenant :

Une taxe déterminée,

Une taxe par employé,

Une taxe par voiture et par cheval ;

Un *droit proportionnel*.

1^o *Droit fixe :*

A) *Taxe déterminée.* — Cette taxe est :

A Paris (pour les magasins de moins de 51 employés	300 »
Dans les villes de plus de 100.000 âmes (établissements de moins de 26 employés)	250 »
Dans les villes de 50 à 100.000 âmes (établissements de moins de 16 employés)	200 »
Dans les villes de 50.000 âmes et au-dessous (établissements de moins de 16 employés).....	150 »

B) *Taxe par employé.* — Cette taxe est :

A Paris (pour les magasins de moins de 51 employés, de 25 *francs* pour chacun des employés, moins les *dix* premiers ;

Dans les villes de plus de 100.000 âmes (établissements de moins de 26 employés), de 20 *francs* pour chacun des employés, moins les dix premiers ;

Dans les villes de 50 à 100.000 âmes (établissements de moins de 16 employés), de 15 *francs* pour chacun des employés, moins les dix premiers ;

Dans les villes de moins de 50.000 âmes (établissements de moins de 16 employés), de 10 *francs* pour chacun des employés, moins les dix premiers.

c) *Taxe par voiture et par cheval.*

Cette taxe varie, à Paris, de 30 francs (une à deux voitures) à 400 francs (plus de 90 voitures) par voiture, et de 15 francs (1 à 2 chevaux) à 200 francs (plus de 90 chevaux) par cheval.

Elle varie de même en province, de 240 francs (voiture) et 120 francs (cheval) à 10 francs (voiture) et 5 francs (cheval).

Les tarifs complets sont annexés au présent chapitre (tableau annexe n° 2).

2° *Droit proportionnel* :

Ce droit varie du 20^e au tiers (voir tableau annexe n° 3).

Pour faire comprendre le mécanisme de la patente, il suffit de prendre un exemple.

Soit un magasin de Paris, occupant 25 employés, payant un loyer de 28.480 francs, ayant une voiture et deux chevaux, il a à payer, d'après ce tarif :

Droit fixe :

Taxe déterminée.....	300 »
Taxe par employé $[(25 - 10) \times 25]$..	375 »
Taxe par voiture $[30 + (15 \times 2)]$...	60 »
Total pour le droit fixe.....	<u>735 fr.</u>

Droit proportionnel :

1/20 sur 25.000 francs.....	1.250 »
1/15 sur 3.480 francs.....	232 »
Total pour le droit proportionnel	<u>1.482 fr.</u>

Patente totale à payer (principal seulement) :

735 fr. + 1.482 fr.....	2.217 fr.
-------------------------	-----------

11. — *Magasins occupant plus de 50 employés à Paris, plus de 25 dans les villes de plus de 100.000 âmes, et plus de 15 dans les autres villes.*

Ces magasins sont soumis à :

Un droit fixe comprenant :

Une taxe par voiture et par cheval,

Une taxe par employé,

Une taxe par spécialités ;

Un droit proportionnel.

1^o *Droit fixe :*

A) *Taxe par spécialités :* La quotité de cette taxe est déterminée (1) par l'application au nombre des employés occupés dans les magasins du coefficient de chaque spécialité indiqué au tableau annexe (n^o 4).

Mais, là encore, il y a une remarque à faire : ce coefficient n'est appliqué que :

1^o *Pour moitié*, à Paris, aux 50 premiers employés ; dans les villes de plus de 100.000 habitants, aux 25 premiers employés ; dans les autres villes, aux 15 premiers employés ;

2^o *Pour trois quarts*, à Paris, du 51^e au 100^e employé ; dans les villes de plus de 100.000 habitants, du 26^e au 50^e employé ; dans les autres villes, du 15^e au 30^e employé.

B) *Taxe par voiture et par cheval* (voir ce qui est dit plus haut, magasins occupant de 11 à 50 employés, à Paris).

C) *Taxe par employé.* — Comme nous l'avons déjà vu, le chiffre de cette taxe varie à la fois suivant la population et le nombre d'employés. Le tableau annexe n^o 1 donne le taux de cette taxe.

2^o *Droit proportionnel :*

Ce droit varie du 20^e au tiers de la valeur locative.

Prenons, là encore, un exemple pour faire comprendre le mécanisme de la patente lorsqu'elle s'applique aux magasins de cette catégorie.

Soit un magasin de Paris, occupant 70 employés, payant un loyer de 50.000 francs, tenant 12 spécialités,

(1) Il importe de faire remarquer que les coefficients applicables varient suivant la population de la ville où la profession est exercée.

et ayant une voiture et un cheval, et une voiture automobile. Il a à payer :

A. — *Droit fixe* :

A) *Taxe par spécialités*.

Supposons qu'il tienne les 12 premières spécialités du tableau. Le total des coefficients est 33,80, dont la moitié est 16,90 et les trois quarts sont 25,35. La taxe par spécialités se décomposera ainsi :

Pour les 50 premiers employés :

50 × 16.90 845 »

Pour les 20 suivants :

20 × 25.35 507 »

Total des taxes par spécialités . . . 1.352 fr.

B) *Taxe par voiture*. — Elle se décompose ainsi :

une voiture..... 30 »

un cheval 15 »

une automobile (30 × 2)..... 60 »

Total de la taxe par voiture..... 105 fr.

c) *Taxe par employé*. — Elle se calcule ainsi :

(70 — 10) × 25..... 1.500 »

Total du droit fixe 2.957 fr.

B. — *Droit proportionnel*. — Il se décompose ainsi :

1/20 sur 25.000 francs..... 1.250 »

1/15 sur 25.000 francs (fraction de 25
à 50.000 francs)..... 1.667 »

Total du droit proportionnel 2.917 fr.

Total général (principal seulement)..... 5.874 fr.

TABLEAUX ANNEXES

TABLEAU I

TAXE PAR EMPLOYÉ	TAXE PAR PERSONNE EMPLOYÉE			
	à Paris	dans les villes		
		de 100.001 âmes et au-dessus	de 50.001 à 100.000 âmes	de 50.000 âmes et au-dessous
	Francs	Francs	Francs	Francs
Cette taxe sera réglée de la manière suivante par personne habituellement employée, en sus du nombre de 10, aux attributions ci-dessus spé- cialisées (écritures, caisses, surveillance, achats et ventes intérieures ou extérieures) :				
Pour chacun des employés de la première cen- taine, moins les dix premiers	25	20	15	10
Pour chacun des employés de la :				
2 ^e centaine	35	30	25	20
3 ^e —	45	40	35	30
4 ^e —	55	50	45	40
5 ^e —	65	60	55	50
6 ^e —	75	70	65	60
7 ^e —	85	80	75	70
8 ^e —	95	90	85	80
9 ^e —	105	100	95	90
10 ^e —	115	110	105	100
11 ^e —	125	120	115	110
12 ^e —	135	130	125	120
13 ^e —	145	140	135	130
14 ^e —	155	150	145	140
15 ^e —	165	160	155	150
16 ^e —	175	170	165	160
17 ^e —	185	180	175	170
18 ^e —	195	190	185	180
19 ^e —	205	200	195	190
20 ^e —	215	210	205	200
21 ^e —	225	220	215	210
22 ^e —	235	230	225	220
23 ^e —	245	240	235	230
24 ^e —	255	250	245	240
25 ^e —	265	260	255	250
26 ^e —	275	270	265	260
27 ^e —	285	280	275	270
28 ^e —	295	290	285	280
29 ^e —	305	300	295	290
30 ^e —	315	310	305	300
31 ^e —	325	320	315	310
Et ainsi de suite en observant la même progression				

TABLEAU II

NOMBRE de VOITURES	TAXE PAR VOITURE POUVANT ÊTRE ATTELÉE et par cheval							
	A PARIS		Dans les villes de					
			100.001 âmes et au-dessus		50.001 à 100.000 âmes		50.000 âmes et au-dessous	
	Voiture	Cheval	Voiture	Cheval	Voiture	Cheval	Voiture	Cheval
	Francs	Francs	Francs	Francs	Francs	Francs	Francs	Francs
De 1 à 2	30	15	20	10	16	8	10	5
De 3 à 5	60	30	40	20	30	15	20	10
De 6 à 15	100	50	60	30	40	20	30	15
De 16 à 30	150	75	90	45	60	30	40	20
De 31 à 45	200	100	120	60	80	40	50	25
De 46 à 60	250	125	150	75	100	50	60	30
De 61 à 75	300	150	280	90	120	60	70	35
De 76 à 90	350	175	210	105	140	70	80	40
De 91 et au-dessus	400	200	240	120	160	80	90	45

Les taxes par voiture sont doublées pour les voitures automobiles.

TABLEAU III

Droit proportionnel

VALEURS LOCATIVES		TAUX DU DROIT PROPORTIONNEL		
		à Paris	dans les villes	
			de plus de 100.000 âmes	de 100.000 âmes et au-dessous
Pour la fraction de la valeur locative de l'ensemble de l'établissement :				
Comprise entre	0 et 95.000 fr.....	20 ^e	15 ^e	12 ^e
	25.000 et 50.000 fr.....	15 ^e	12 ^e	10 ^e
	50.000 et 75.000 fr.....	12 ^e	10 ^e	8 ^e
	75.000 et 150.000 fr.....	10 ^e	8 ^e	7 ^e
	150.000 et 250.000 fr.....	6 ^e	6 ^e	6 ^e
Supérieure à 500.000 fr.....	250.000 et 500.000 fr.....	1/4	1/4	1/4
		1/3	1/3	1/3

TABLEAU IV

Nombres d'ordre	DÉSIGNATION DES SPÉCIALITÉS COMMERCIALES	COEFFICIENTS APPLICABLES			
		à Paris	dans les villes de		
			100,000 âmes et au-dessus	50,001 et 100,000 âmes	50,000 âmes et au-dessous
		fr. c.	fr. c.	fr. c.	fr. c.
1	Modes et objets de toilette	3 »	2 60	2 20	1 80
2	Mercerie, passementerie, dentelles et broderies	3 »	2 60	2 20	1 80
3	Épicerie, confiserie, pâtisserie	5 40	4 80	4 10	3 60
4	Comestibles et conserves	5 40	4 80	4 20	3 60
5	Meubles et literie	3 »	2 60	2 20	1 80
6	Tapis, rideaux et tentures, papiers peints	2 25	2 »	1 75	1 50
7	Appareils de chauffage et d'éclairage	1 45	1 30	1 15	1 »
8	Bijouterie, horlogerie, joaillerie, orfèvrerie	3 50	3 »	2 50	2 »
9	Bimbeloterie	3 »	2 60	2 20	1 80
10	Maroquinerie, tabletterie, articles de fantaisie	2 20	1 90	1 60	1 30
11	Carrosserie, sellerie, velocipèdes, machines à coudre et à écrire	1 »	0 90	0 80	0 70
12	Articles de voyage, ustensiles de chasse et de pêche	0 60	0 55	0 50	0 45
13	Equipements militaires, armes	0 60	0 55	0 50	0 45
14	Vêtements et lingerie confectionnés pour hommes et jeunes garçons	4 »	3 50	3 »	2 50
15	Vêtements et lingerie confectionnés pour fem- mes et jeunes filles	4 25	3 75	3 25	2 75
16	Chapellerie et cordonnerie	3 30	3 20	2 90	2 60
17	Bonneterie, ganterie, cannes et parapluies	2 »	1 80	1 60	1 40
18	Instruction, éducation, arts d'agrément, op- tique, papeterie	2 45	1 90	1 65	1 40
19	Articles de ménage et de jardin	3 50	3 20	2 90	2 60
20	Quincaillerie, feronnerie, chaudronnerie	2 »	1 80	1 60	1 40
21	Objets d'art	1 35	1 20	1 05	0 90
22	Soieries et lainages	3 50	3 20	2 90	2 60
23	Tissus de fil et de coton, linge de table et de toilette	3 50	3 20	2 90	2 60
24	Vins, liqueurs et boissons	5 40	4 80	4 20	3 60

§ 6. — *Résultats de l'application de la loi de 1905.*

La loi de 1905 a-t-elle atteint le but que se proposaient les adversaires des grands magasins ? Les grands magasins ont-ils exagérément souffert des taxes qui leur étaient imposées ? Pourquoi, à peine votée, la loi fut-elle l'objet de propositions tendant à l'améliorer ? Pourquoi la loi de 1912 fut-elle votée ? Voilà ce qu'il convient de se demander.

Il faut faire une distinction entre les magasins de Paris et ceux de province : ce sont ces derniers qui ont été atteints par une majoration moyenne de la patente de 61 0/0 (contre 38 0/0 pour les magasins de Paris. — Voir le rapport supplémentaire de M. Merlou, 1903, n° 1009) (1). Pour certains magasins parisiens, la loi entraîna même une diminution de patente :

Ainsi, un grand magasin de Paris, qui payait d'après le régime de 1890 une patente de 10.160 francs (122 employés), vit sa patente abaissée à 10.064 francs (soit une diminution de 0,9 0/0). Un autre vit sa patente diminuée de 7 0/0.

Mais, par contre (et cela fut la règle générale), un magasin qui occupait 93 employés et payait 12.441 francs de patente en eut 17.232 à payer (soit une augmentation de 4.791 francs, 39 0/0).

En province, le record des augmentations appartient aux établissements de Nice (35 employés — ville de 50.001 à 100.000 âmes) et d'Angoulême (90 employés — ville de moins de 50.000 âmes).

(1) Les augmentations de patente prévues pour 1906 étaient de :
423.118 francs pour les magasins de Paris,
230.942 francs pour les magasins de province.

Pour le premier, sa patente passait de 967 francs à 1.985 francs (105 0/0 d'augmentation) ; pour le second, de 3.205 francs à 6.498 francs (103 0/0). (Chiffres extraits du rapport Merlou, n° 1009, *Annexe* à la séance de la Chambre du 15 juin 1903.)

Les magasins parisiens, semble-t-il, supportèrent très facilement l'augmentation qui leur était imposée. Les grands magasins de province eurent plus de mal ; d'abord, parce que leur patente était plus lourde, aussi parce qu'ils étaient moins puissants, toutes proportions gardées, et surtout parce qu'ils furent concurrencés de deux côtés :

D'une part, ce sont les grands magasins de Paris qui viennent de plus en plus chercher la commande de la province, qui créent, s'ils n'en ont pas déjà, des bureaux de commandes dans les villes importantes ; d'autre part ce sont les maisons à succursales multiples qui essaient dans tous les sens.

Là où le grand magasin provincial luttait victorieusement contre le petit commerce, il rencontre désormais une succursale d'une firme puissante avec laquelle il doit compter. C'est ce qui s'est passé notamment pour la chaussure. Tant que les Raoul, les Cecil Shoe, les Saxone, ne vinrent pas s'installer aux quatre coins de la France, le grand magasin s'approvisionnant plus facilement, renouvelant son stock plus souvent, avait une incontestable supériorité sur le petit bottier vendant la chaussure moyenne.

Il vint même un jour où les grands magasins purent craindre de se dévorer entre eux. Une puissante société de ceux-ci, qui avait des maisons ou des filiales dans certaines grandes villes, menaçait à tout moment une autre société similaire d'une grave concurrence que seuls

des accords très étudiés purent prévenir pour le plus grand bien des sociétés elles-mêmes, et peut-être aussi de leurs clients, aussi paradoxal que cela puisse sembler.

(La guerre — à notre avis — a en effet démontré que les importantes maisons avaient moins tendance que les autres à rechercher des bénéfices exagérés, à faire de la spéculation illicite, à moins qu'ils n'aient eu simplement de plus puissants protecteurs.)

Ces sociétés entrevirent même un long moment la possibilité d'une fusion que des considérations d'ordre fiscal ont empêché de réaliser. La fusion se fût-elle accomplie, la société nouvelle aurait groupé plus de 200 maisons de nouveautés (unies entre elles par l'affiliation ou possédées en propre par cette société). Malgré l'abandon de leurs projets de fusion, ces sociétés n'ont pas à craindre la lutte entre elles.

Et les seuls périls qui guettent ces bazars de province sont dûs, comme il est dit plus haut, à la concurrence des maisons de Paris (grands magasins et entreprises à succursales multiples).

Il est à croire enfin que les patentes n'écrasèrent tout de même pas ces maisons.

Voici le relevé des bénéfices de deux sociétés groupant un certain nombre de ces maisons :

PREMIÈRE SOCIÉTÉ N° 1

ANNÉES	BÉNÉFICES NETS	ÉTAT DES RÉSERVES	CAPITAL SOCIAL
	Francs.	Francs.	Francs.
1898	2.122.258		21.889.000
1899-1900	5.216.000		30.889.000
1900-1910	8.745.000	4.000.000	39.000.000
1910-1911	8.967.000		—
1911-1912	9.963.000	3.900.000	—
1912-1913	9.795.000	5.705.000	—
1913-1914	9.566.000	8.707.000	—

DEUXIÈME SOCIÉTÉ N° 2

ANNÉES	BÉNÉFICES NETS	RÉSERVES	CAPITAL SOCIAL	AMORTISSEMENTS
	Francs	Francs	Francs	Francs
16 mois d'exercice) 1898-1899	1.870.118			
1899-1900	1.665.088		17.000.000	
1900-1901	2.231.687			
1903-1904	2.552.941		21.000.000	Total en 1905
1904-1905	2.594.117	2.100.000	—	8.269.686
1905-1906	2.594.117	2.100.000	—	
1906-1907	2.874.339		30.000.000	
1909-1910	4.382.352	3.500.000	—	Total en 1914
1911-1912	3.882.352	3.500.000	—	24.200.000

Ces chiffres sont très approximatifs. Ils ont été relevés dans les rapports des Conseils d'administration distribués aux actionnaires. Il est difficile de s'y reconnaître dans ces rapports, comme dans tous les rapports, et nous donnons ces chiffres à titre de pure indication.

A titre de pure indication que les grands magasins de province voyaient leurs bénéfices augmenter régulièrement, et que la patente ne les avait pas ruinés, ni même affaiblis (1).

Est-il besoin de dire alors que les grands magasins de Paris s'en tirèrent encore mieux ?

Amendement Berry, 1906. — Ceci explique qu'à peine mise en application, dès le 10 mars 1906, la loi de 1905 était menacée de revision par un amendement Berry voté par la Chambre malgré les objurgations du Ministre des Finances et du rapporteur de la Commission du budget.

Mais le Sénat prononça la disjonction de cet amendement le 12 avril, et, le 13, M. Georges Berry l'acceptait en déclarant qu'il n'avait pas à s'opposer à la disjonction, car il avait obtenu ce qu'il désirait, c'est-à-dire faire voter par la Chambre une proposition de loi utile à la défense du petit commerce, en saisir le Sénat, qu'il ne demandait pas autre chose et avait reçu satisfaction.

(1) Le prélèvement que la patente (principal seul) effectuait sur les bénéfices était de 8,50 0/0 environ (d'après la Chambre syndicale des Bazars, Magasins et Galeries.)

Le Ministre des Finances, à la Chambre des députés (séance du 15 février 1909, *Officiel* du 16, p. 408), disait : « Voulez-vous savoir le tantième payé par les grands magasins ? Vous me permettrez de ne pas donner les noms, mais d'indiquer seulement les taux.

« Un grand magasin, celui qui fait le plus de bénéfices dans toute la France, paye en principal 6,48 0/0 ; un autre qui fait des bénéfices moindres, mais qui vient en second lieu, paye 9,46 0/0 ; un troisième paye 6,40 0/0.

« En voici un d'une assez grosse importance qui paye 8,95 0/0 ; un autre qui paye 9,08 0/0 ; un magasin relativement petit, parmi ces grands, paye 13,62 0/0.

« Tel est le résultat de la taxation basée sur les signes extérieurs. »

APPENDICE

Les deux tableaux suivants
permettent de se rendre compte
de l'effet de la loi :

TABLEAU I. — Présentant, pour un certain nombre de grands magasins de la ville de Paris, les données relatives à la loi du 19 avril 1905; 2^o d'après le système

NOMBRES D'ORDRE	NATURE DES ÉTABLISSEMENTS	CARACTÉRISTIQUES DES ÉTABLISSEMENTS				
		NOMBRE des spécialités d'après le tarif de la loi du 19 avril 1905 (1)	EMPLOYÉS		VOITURES ET CHEVAUX (1)	Valeur locative totale des locaux occupés (1)
			Nombre des employés imposés (1)	Nombre total		
4		3	3	5	6	7 francs
1	Bon Marché	21	2.257	4.500	94 voitures. 153 chevaux. 26 automobiles.	1.210.700
2	Louvre	20	1.726	3.500	55 voitures. 123 chevaux. 23 automobiles.	1.172.420
3	—	16	1.439	2.800	41 voitures. 44 chevaux. 17 automobiles.	939.160
4	—	17	1.364	2.500	53 voitures. 67 chevaux. 24 automobiles.	1.157.680
5	—	17	1.305	2.500	26 voitures. 48 chevaux. 18 automobiles.	908.800
6	—	10	172	400	10 voitures. 20 chevaux.	216.900
7	—	12	111	250	3 voitures. 6 chevaux.	151.200
8	—	6	31	40	»	29.950
9	—	3	15	20	»	23.780

(1) Bases de cotisation comprises dans les rôles de 1912.

(2) Données résultant des derniers bilans publiés ou, à défaut, de renseignements recueillis à diverses sources.

montant et le taux de la contribution des patentes : 1^o d'après le système antérieure à la actuel (loi du 19 avril 1905, chiffres de 1913).

CONTRIBUTION DES PATENTES									
Chiffre d'affaires (2)	Bénéfices (2)	Système antérieur à la loi du 19 avril 1905				Système actuel (Loi du 19 avril 1905)			
		Part de l'État		Impôt total		Part de l'État		Impôt total	
		Montant (3)	Taux	Montant (3)	Taux	Montant (4)	Taux	Montant (4)	Taux
		40	44	42	43	44	45	46	47
8	9	francs	%	francs	%	francs	%	francs	%
250.000.000	16.000.000	917.946	5,7	1.358.730	8,5	1.184.639	7,4	1.753.726	10,3
130.000.000	9.700.000	686.538	7,1	1.016.292	10,5	908.664	9,4	1.344.280	13,9
100.000.000	6.900.000	598.777	7,8	797.487	11,6	660.865	9,6	981.020	14,2
120.000.000	6.700.000	588.069	8,8	870.451	13,0	775.574	11,6	1.183.140	17,7
100.000.000	8.000.000	498.929	6,2	738.508	9,2	601.416	7,5	890.642	11,1
5.000.000	400.000	39.155	9,8	57.957	14,5	50.231	12,6	74.626	18,7
8.000.000	300.000	26.418	8,8	39.104	13,0	26.905	9,0	39.829	13,3
600.000	40.000	3.252	8,1	4.814	12,0	3.519	8,8	5.209	13,0
500.000	35.000	2.215	6,3	3.279	9,4	2.361	6,7	3.496	10,0

(3) Application aux bases actuelles de cotisation du tarif établi par la loi du 18 avril 1893, en vigueur jusqu'au 1^{er} janvier 1906.

(4) Rôles primitifs de 1912

TABLEAU II

Présentant, pour un certain nombre de grands magasins de la ville de Paris, le montant de la patente en 1913 et le taux de cette contribution par rapport au chiffre d'affaires et aux bénéfices.

NUMÉROS d'ordre	NATURE des établissements	CHIFFRE d'affaires (1)	(1) BÉNÉFICES	CONTRIBUTION DES PATENTES (2)					
				Part de l'État		Impôt total			
				Taux par rapport		Taux par rapport			
				MONTANT	au chiffre d'affaires	MONTANT	au chiffre d'affaires	aux bénéfices	aux bénéfices
1	2	3 francs	4 francs	5 francs	6 %	8 francs	7 %	10 %	10 %
1	Bon Marché	250.000.000	16.000.000	1.184.689	0,47	1.753.726	0,70	10,3	10,3
2	Louvre	130.000.000	9.700.000	908.064	0,70	1.344.281	1,03	13,9	13,9
3	—	100.000.000	6.900.000	660.855	0,66	981.020	0,98	14,2	14,2
4	—	120.000.000	6.700.000	775.574	0,65	1.183.140	0,98	17,7	17,7
5	—	100.000.000	8.000.000	601.416	0,60	890.642	0,89	11,1	11,1
6	—	5.000.000	400.000	50.231	1,00	74.626	1,49	18,7	18,7
7	—	8.000.000	300.000	26.905	0,34	39.829	0,50	13,3	13,3
8	—	600.000	40.000	3.519	0,59	5.209	0,87	13,0	13,0
9	—	500.000	35.000	2.361	0,47	3.496	0,69	10,0	10,0

(1) Données résultant des derniers bilans publiés ou, à défaut, des renseignements recueillis, à diverses sources.

(2) Rôles primitifs de 1912.

CHAPITRE V

La loi du 27 février 1912 (Art. 2)

§ 1^{er}. — *Historique de l'article 2 de la loi du 27 février 1912.*

La loi du 27 février 1912 (1), article 2, impose des taxes plus lourdes aux patentables exploitant plus de cinq établissements, que l'un d'eux remplisse ou non les conditions nécessaires pour être assujéti aux droits prévus à l'égard des grands magasins.

Cet article 2 a son origine dans le projet de loi portant fixation du budget général de l'exercice 1910. L'article 2 de ce projet, voté par la Chambre des députés le 28 février, était ainsi conçu (2) :

(1) Votée en partie grâce aux instances des congrès de petits commerçants (notamment Roubaix, 11 juillet 1911).

(2) Le projet de loi primitif prévoyait que l'augmentation de droit fixe ne commencerait qu'à l'égard du patentable exploitant plus de 20 établissements ; voici cet article primitif :

« ART. 2. — Le premier paragraphe de l'article 2 de la loi du 15 juillet 1880 est complété de la manière suivante : « A l'égard du patentable qui exploite « plus de vingt établissements, boutiques ou magasins, le droit fixe de chacun « de ces établissements, boutiques ou magasins est augmenté de moitié « lorsque leur nombre ne dépasse pas 50 et doublé lorsqu'il est supérieur. « Toutefois, si le droit fixe comprend des taxes variables, l'augmentation ne « porte pas sur ces taxes, à moins qu'il ne s'agisse de taxes par spécialités.

« Les relèvements de droits devant résulter de la disposition qui précède « seront appliqués, à dater du 1^{er} avril 1910, par voie de rôles complémentaires. »

« ART. 2. — Le premier paragraphe de l'article 2 de la loi du 15 juillet 1880 est complété de la manière suivante :

« A l'égard du patentable qui exploite plus de dix établissements, boutiques ou magasins, le droit fixe de chacun de ces établissements, boutiques ou magasins, est augmenté de moitié lorsque leur nombre ne dépasse pas vingt, et doublé lorsqu'il est supérieur. Toutefois, si le droit fixe comprend des taxes variables, l'augmentation ne porte pas sur ces taxes, à moins qu'il ne s'agisse de taxes par spécialités.

« Les relèvements de droits devant résulter de la disposition qui précède seront appliqués, à dater du 1^{er} avril 1910, par voie de rôles complémentaires. »

Cette rédaction avait été obtenue grâce aux efforts conjugués de MM. Georges Berry, Bedouce et Ferette. Elle ne fut pas du goût des intéressés qui s'empressèrent, dès le 3 mars, de faire de nombreuses démarches au Sénat pour obtenir la disjonction de l'article incriminé.

D'après la Chambre syndicale des Bazars, Magasins et Galeries (1), cette disposition nouvelle avait pour effet d'augmenter de 25 0/0 environ, en principal, les patentes des magasins ayant des succursales.

L'article ne fut pas voté, sur l'assurance donnée par le Gouvernement que le projet de loi de 1910 relatif à la contribution des patentes (revision quinquennale) renfermerait une disposition analogue. M. L.-L. Klotz, Ministre des Finances, disait en effet, dans l'exposé des motifs de son projet de loi (n^o 642, session extraordi-

(1) Lettre à Monsieur le Président et à Messieurs les membres de la Commission des Finances du Sénat, 3 mars 1910.

naire de 1910 — *Annexe* au procès-verbal de la 2^e séance du 23 décembre 1910) :

« La dernière modification que nous proposons concerne les maisons de commerce possédant des succursales multiples : le droit fixe dû par ces entreprises à raison de chacun de leurs établissements distincts, nous paraît devoir être majoré, si l'on veut atteindre dans une juste proportion les bénéfices relativement élevés qu'elles réalisent grâce à leur organisation spéciale et à l'importance de leurs capitaux.

« Une disposition analogue à celle que nous avons introduite à ce sujet dans le projet a d'ailleurs été votée déjà par la Chambre. »

L'article 4 du projet spécifiait que : « lorsqu'un patentable exploite plus de dix établissements, boutiques ou magasins, pour la vente de denrées ou marchandises, le droit fixe de chacun de ces établissements est augmenté de moitié si leur nombre ne dépasse pas vingt, doublé s'il est compris entre vingt-et-un et cinquante, et triplé s'il est supérieur à cinquante.

« Toutefois, si le droit fixe comprend des taxes variables, l'augmentation ne porte pas sur ces taxes, à moins qu'il ne s'agisse de taxes par spécialités. »

On voit, par l'énoncé de cet article, la rigueur grandissante des rédacteurs des projets à l'égard des entreprises à succursales multiples. Elle est mieux décelée encore par l'amendement que M. Georges Berry déposait à la Chambre le 22 juin 1911 (1). Comme les délibérations n'avaient

(1) Amendement n^o 2, du 22 juin 1911, au projet de loi relatif à la contribution des patentes :

pas encore abouti, la Chambre inséra les modifications projetées dans le projet de budget pour l'exercice 1912 déposé le 4 juillet 1911.

Un amendement fut pour la troisième fois présenté et soutenu par M. Georges Berry. Il justifiait les mesures proposées contre les entreprises à succursales multiples par diverses considérations. L'une d'elles consistait à prétendre que lorsqu'une des entreprises voulait ruiner le commerce local, après avoir établi une succursale dans une ville, rien ne lui était plus facile : « En effet, disait-il, au cours de la séance de la Chambre du 22 décembre 1911, comment en serait-il autrement ? Lorsque, dans une ville, une succursale a intérêt à voir disparaître tel ou tel commerce, elle vend ses produits à perte. Que risque-t-elle ? Elle est soutenue par la maison-mère qui, avec les bénéfices réalisés par les autres succursales, compense facilement cette perte momentanée. Le négociant condamné n'est pas long à disparaître. »

Et M. Patureau-Mirand appuyait son collègue : « Ils (les chefs de maisons à succursales) livrent — disait-il — tel article à des prix de bon marché invraisemblable de façon à faire tomber les maisons rivales appartenant au

« ART. 4. — Rédiger ainsi cet article : Pour les maisons à succursales multiples ayant plus de cinq établissements et rentrant dans la catégorie des magasins tenant plusieurs espèces de marchandises, la taxe sur les employés, sur les spécialités, par voiture et par cheval, sera établie en prenant pour base la totalité des salaires, des voitures et des chevaux employés dans l'ensemble des dites succursales.

« La taxe sur les spécialités et le droit proportionnel sur la valeur de la totalité des immeubles servant au commerce ou à l'industrie seront calculés suivant le nombre d'habitants de la ville la plus peuplée dans laquelle se trouvent une ou plusieurs succursales. »

petit commerce. Mais, une fois les maisons tombées, les prix remontent immédiatement et sont même plus élevés qu'auparavant (1). »

M. Georges Berry insista à nouveau pour que son amendement fût voté : il présenta les établissements à succursales comme plus meurtriers que les grands magasins, et enleva le vote le jour même.

Le texte voté distinguait deux catégories d'entreprises, auxquelles devaient être appliquées deux dispositions différentes : Pour les professions rangées dans le tableau A, chacun des droits fixes actuellement (1911) imposés aurait été augmenté de moitié, doublé ou triplé selon le nombre total des établissements.

Aux droits ainsi majorés seraient venus s'ajouter des taxes par employé et des taxes par voiture et par cheval calculées d'après un tarif progressif sur l'ensemble des éléments d'imposition existant dans les divers établissements. Au point de vue du droit proportionnel, le taux de l'impôt devait être majoré et les maisons de commerce n'auraient plus pu prétendre à l'exemption accordée aux patentables des 7^e et 8^e classes, exerçant leur profession dans les localités de 20.000 habitants et au-dessous.

D'autre part, en ce qui concerne les entreprises ayant pour objet la vente de plusieurs espèces de marchandises (tableau B), tous les magasins séparés devaient être considérés comme formant un établissement unique, imposable suivant le mode prévu pour les grands magasins, et d'après les tarifs afférents à celle des communes où se trouvent

(1) L'affirmation est peut-être exagérée. Car, si la remarque était exacte, une hausse des prix rendrait la concurrence agressive à l'égard de ces entreprises à succursales, et les coopératives auraient beau jeu !

situées les diverses succursales, qui comporte la plus forte population (1) (Exposé des motifs du projet de loi transmis au Sénat le 30 décembre 1911 — *Annexe* 400, session extraordinaire, 1911).

Dans son rapport à la Commission des Finances du Sénat (*Annexe* 16 à la séance du Sénat du 23 janvier 1912), le rapporteur, M. Gauthier, demandait la disjonction des articles 3, 4 et 5 du projet adopté par la Chambre. Quelles raisons invoquait-il ? « On arriverait ainsi, prétendait-il, à créer des taxes prohibitives qui entraveraient le développement des grands magasins, et dont le caractère serait évidemment contraire à une saine conception de l'impôt. »

M. Gauthier admettait bien qu'il fallait accroître la contribution payée par ces grandes entreprises, mais

(1) Voici le texte voté :

« ART. 3. — Pour les maisons à succursales multiples ayant plus de cinq établissements, boutiques ou magasins, pour la vente de denrées ou marchandises, et rentrant dans la catégorie des professions ou commerces classés au tableau A, le droit fixe de chacun de ces établissements est augmenté de moitié si leur nombre ne dépasse pas vingt, doublé s'il est compris entre vingt-et-un et cinquante, et triplé s'il est supérieur à cinquante.

« Les taxes sur les employés, par voiture et par cheval, sont établies conformément aux tarifs du tableau B, en prenant pour base la totalité des salaires, des voitures et des chevaux employés dans l'ensemble des dites succursales, que ces voitures ou ces chevaux appartiennent ou non à l'exploitant.

« Le droit proportionnel sur la valeur locative est calculé sur l'ensemble des locaux servant au commerce ou à l'industrie des dites succursales, et appliqué suivant les tarifs du tableau D, sans toutefois que ce taux puisse être jamais inférieur :

Au 1/10 à Paris,

Au 1/8 dans les villes de plus de 100.000 âmes,

Au 1/7 dans les villes de 100.000 âmes et au-dessous.

« ART. 4. — Pour les maisons à succursales multiples ayant plus de cinq établissements et rentrant dans la catégorie des magasins tenant plusieurs

voulait que la question fut soumise à un examen approfondi et ne fut votée qu'avec le reste du projet de loi relatif à la révision quinquennale des patentes.

A l'appui de ses affirmations, M. Gauthier citait quelques chiffres, que nous ne pouvons qu'extraire de son rapport et reproduire textuellement :

1^{er} EXEMPLE. — Vente de plusieurs espèces de marchandises :

I. — *Caractéristiques de l'entreprise*

Siège central dans une ville de plus de 100.000 habitants.

Nombre de succursales : 264.

10 spécialités mises en vente : modes et objets de toilette (1)¹; mercerie, passementerie, etc. (2)²; épicerie, confiserie, pâtisserie (3)³; comestibles et conserves (4)⁴;

espèces de marchandises, la taxe sur les spécialités sera établie en prenant pour base la totalité des personnes employées dans l'ensemble des dites succursales.

« Elle sera calculée suivant le nombre d'habitants de la ville la plus peuplée dans laquelle se trouvent une ou plusieurs succursales.

Les taxes sur les employés, par voiture et par cheval, sont établies conformément aux tarifs du tableau B, en prenant pour base la totalité des salaires, des voitures et des chevaux employés dans l'ensemble des dites succursales, que ces voitures ou ces chevaux appartiennent ou non à l'exploitant.

« Le droit proportionnel sur la valeur locative est calculé sur l'ensemble des locaux servant au commerce ou à l'industrie de chacune de ces succursales, et appliqué suivant les tarifs du tableau D, sans toutefois que ce taux puisse jamais être inférieur :

Au 1/10 à Paris,

Au 1/8 dans les villes de plus de 100.000 âmes,

Au 1/7 dans les villes de 100.000 âmes et au-dessous.

« ART. 5. — La disposition de l'article 16 de la loi du 15 juillet 1880, relative à l'exemption du droit proportionnel dans les communes de 20.000 habitants et au-dessous, n'est pas applicable aux catégories d'établissements visés dans l'article 3 ci-dessus. »

bimbeloterie (9) ; chapellerie et cordonnerie (16) ; bonneterie, ganterie, etc. (17) ; papeterie (18) ; articles de ménage et de jardin (19) ; vins, liqueurs et boissons (24).

Nombre total d'employés : 350.

Nombre total de voitures : 2.

Nombre total de chevaux : 4.

Valeur locative globale des locaux occupés : 220.000 fr.

Montant annuel des bénéfices : 480.000 francs.

II. — *Comparaison du système actuel et du système proposé*

MODE DE TAXATION	MONTANT des droits de patente		TAUX DE L'IMPOT (1)	
	En principal	En principal et centimes additionnels	En principal	En principal et centimes additionnels
	francs	francs	p. 100	p. 100
Système actuel.....	15.002	45.734	3,1	9,6
Système proposé.....	54.284	182.010	11,3	37,9

(1) Par rapport au montant des bénéfices.

2^e EXEMPLE. — Vente de chaussures :

I. — *Caractéristiques de l'entreprise*

Siège social à Paris.

Nombre de succursales : 132.

Nombre total d'employés : 300.

— de voitures : 1.

— de chevaux : 2.

Valeur locative globale des locaux occupés : 362.000 fr.
 Dont 15.000 francs à Paris ;
 Dont 60.000 francs dans des villes de plus de 100.000 habitants ;
 Dont 287.000 francs dans d'autres communes.
 Montant annuel des bénéfices : 524.000 francs.

II. — *Comparaison du système actuel
 et du système proposé.*

MODE DE TAXATION	MONTANT des droits de patente		TAUX DE L'IMPOT (1)	
	En principal	En principal et centimes additionnels	En principal	En principal et centimes additionnels
	francs	francs	p. 100	p. 100
Système actuel.....	19 062	45.699	3,7	8,6
Système proposé.....	81.277	194.415	15,5	37,1

(1) Par rapport au montant des bénéfices.

Mais les sénateurs ne voulurent pas reculer davantage le vote de dispositions spéciales aux succursales multiples. Au cours de la première séance du 20 février, M. Charles Dupuy, sénateur, insista sur le « démembrement » du grand magasin dont les « éléments multiples », se répandant sur l'ensemble du territoire, font reculer peu à peu les maisons de commerce de petite et de moyenne importance.

Il s'efforça de montrer que l'impôt prévu ne serait pas si lourd pour les maisons visées, et en donna deux exemples :

1^o Un magasin de chaussures, à Paris, 4^e classe, droit fixe, 75 francs — la Société a 30 succursales et, pour

chacune de ces 30 succursales, un loyer de 11.000 francs environ et un personnel de 200 employés pour l'ensemble des 30 succursales. Son chiffre d'affaires est de 6 millions et demi. Avec le tarif actuel (1911), cette Société paye un impôt de 0,43 0/0 de son chiffre d'affaires. Avec le projet ministériel, le taux serait élevé à 0,50 0/0, et avec l'amendement Berry, à 2,13 0/0: ce qui n'était pas si considérable.

2^o De même, un deuxième magasin, pris en province, une épicerie, placée dans la 5^e classe, imposée au droit fixe de 30 francs a 200 succursales. Elle paye pour chacune d'elles un loyer de 600 francs environ. Elle utilise un personnel de 200 employés et fait un chiffre d'affaires de 4 millions. Au tarif actuel (1911), elle paye, dit M. Dupuy, 0,50 0/0 d'impôt. D'après le projet Klotz, elle payerait 1,01 0/0, et avec l'amendement Neron et Berry, 1,93 0/0. Ce qui n'est pas non plus exagéré.

A cela, le rapporteur de la Commission répliqua en citant à son tour quelques chiffres qu'il nous paraît intéressant de noter :

A) *La Maison Duval (Bouillon Duval)*, Paris. Pour un bénéfice net de 700.000 francs, paye en 1911 80.000 francs d'impôt. L'impôt proposé atteindrait 465.000 francs (environ 50 0/0 du bénéfice).

B) Une *maison de Toulouse* faisant un bénéfice net de 300.000 francs et payant actuellement 34.000 francs d'impôt, aurait eu 239.000 francs d'impôt à verser (70 0/0 des bénéfices).

c) Une *grande maison*, une société très forte, très puissante, faisant 4 millions de bénéfices, paye actuellement 254.000 francs d'impôt. La nouvelle taxe lui ferait payer 3.939.000 francs sur 4 millions !

Les arguments du rapporteur ne convainquirent pas la Haute Assemblée. Au lieu de la disjonction des articles 3, 4 et 5, demandée par la Commission, fut prononcé le renvoi devant elle.

Le jour même était déposé un nouveau rapport : la Commission avait pris pour base de discussion le système proposé par le Gouvernement le 23 décembre 1910, et non le texte adopté par la Chambre.

« Tout d'abord, disait M. Gauthier, la Commission a étendu l'effet de la surtaxe aux maisons ayant de 5 à 10 succursales, conformément au texte voté par la Chambre. D'autre part, elle a décidé de faire porter cette surtaxe non seulement sur le droit fixe, mais aussi sur le droit proportionnel qui, par définition, constitue un élément en rapport plus étroit avec l'importance des établissements. Enfin, elle a aménagé d'une façon légèrement différente le tarif de taxation d'après le nombre des succursales et en a fixé le taux de manière que la surcharge imposée aux maisons à succursales multiples soit un peu supérieure à celle qu'envisageait le Gouvernement.

« Le tarif ainsi remanié est le suivant :

Entreprises de	5 à 10 succursales,	majoration du	1/4
—	11 à 20	—	1/3
—	21 à 50	—	1/2
—	51 à 100	—	3/4
—	plus 100	—	doublement des droits.

« Il est bien entendu que les majorations ainsi prévues s'appliquent sans exception à tous les éléments qui entrent dans la tarification de la patente, aussi bien pour le droit fixe que pour le droit proportionnel.

« Les dispositions envisagées n'entraînent une augmen-

tation d'impôt sensible que pour les entreprises présentant vraiment un développement exceptionnel.

« Dégagées de toute exagération, elles n'aboutissent qu'à l'imposition de taxes dont le taux modéré n'est susceptible ni de contrarier le jeu normal de la concurrence commerciale, ni de provoquer une évasion de la matière imposable. »

Et la Commission proposa le texte ci-dessous, à la seconde séance du 23 février :

« Projet de loi »

« ART. 1 *bis*. — Lorsqu'un patentable exploite plus de cinq établissements, boutiques, magasins ou entrepôts, pour la vente de denrées ou marchandises, les droits fixe et proportionnel de patente afférents à chacun de ces établissements d'après les tarifs en vigueur, sont augmentés d'un quart si le nombre des établissements ne dépasse pas dix, d'un tiers s'il est compris entre onze et vingt, de moitié s'il est compris entre vingt et cinquante, de trois quarts s'il est compris entre cinquante-et-un et cent, et doublés s'il est supérieur à cent.

« Les dispositions du paragraphe précédent sont applicables à partir du premier mois qui suivra la promulgation de la présente loi, et les augmentations de droits qui en résulteront seront, à l'égard des cotisations déjà établies pour l'année 1912, imposées par voies de rôles complémentaires. »

L'article 1 *bis* et le projet de loi tout entier furent adoptés par le Sénat le 24 février et retournèrent à la Chambre le même jour.

La Chambre les discuta à nouveau le 26 février. Elle

se trouva en présence d'un amendement présenté par MM. Georges Berry, Neron, etc. Cet amendement tendait à augmenter les droits de patente du tiers (de 6 à 10 établissements) au triple lorsque le patentable exploitait plus de 50 établissements.

De plus, réapparaissait l'idée émise dans l'amendement de Décembre : Pour les maisons à succursales multiples ayant plus de cinq établissements et rentrant dans la catégorie des magasins de plusieurs espèces de marchandises, la taxe sur les spécialités prévus par la loi du 19 avril 1905 devait être établie sur toutes les succursales, quel que fût le nombre des personnes employées dans ces succursales.

Pour les établissements à succursales multiples (ceux classés au tableau A comme ceux classés au tableau B), la taxe des employés prévue par la loi du 19 avril 1905 devait être perçue par employé quel qu'en fût le nombre, et par succursale.

Pour ces établissements, la taxe par voiture pouvant être attelée et la taxe par cheval devaient être applicables à chaque succursale.

Et enfin, cet amendement déclarait non applicable aux patentés visés par lui les dispositions de l'article 16 de la loi du 15 juillet 1880, relatives à l'exemption du droit proportionnel dans les communes de 20.000 habitants et au-dessous.

M. Octave Lauraine, rapporteur du projet des patentes, fit remarquer que les entreprises à succursales étaient plus fortement grevées que les grands magasins.

Un grand magasin distribuant 8 millions de bénéfices nets payait 9,76 0/0 de patente.

Un autre grand magasin payait 13 0/0 sur 12 millions de bénéfices nets.

Les sociétés à succursales multiples payaient en moyenne 18 0/0. Ces considérations n'empêchèrent pas la Chambre de voter l'article, à une faible majorité il est vrai, par 291 voix contre 233.

Le projet de loi revint à nouveau au Sénat où M. Gauthier, rapporteur, reproposa, en ce qui concerne les succursales multiples, le texte voté par le Sénat le 24 février. Des amendements furent déposés, l'un par MM. Louis Martin, Dupuy etc, l'autre par M. Touron.

L'article fut alors renvoyé à la Commission du Sénat. La Commission fondit en un seul texte les amendements Louis Martin et Touron (1). Le Sénat vota alors le projet de loi le 27 février.

De retour à la Chambre le même jour, le projet fit l'objet d'un rapport oral de M. Chéron, qui expliqua que la taxe qui frappait les grands magasins de 50 à 100 employés passerait tout au plus de la moyenne de 14 0/0 des bénéfices au maximum de 21 0/0.

La Chambre, puis le Sénat, votèrent la loi le 27 février.

Le Sénat était ainsi presque revenu au projet voté par lui le 23 février. Les droits étaient doublés à partir de 51 établissements, dans la nouvelle rédaction, au lieu de 101 dans l'ancienne.

§ 2. — *Analyse des dispositions de l'article voté.*

Relisons le texte de l'article 2 :

« ART. 2. — Lorsqu'un patentable exploite plus de cinq établissements, boutiques, magasins ou entrepôts, pour

(1) L'amendement Touron devint le 4^e alinéa de l'article 2 définitif.

la vente de denrées ou marchandises, les droits fixe et proportionnel de patente afférents à chacun de ces établissements, d'après les tarifs en vigueur modifiés comme il est indiqué ci-après, sont augmentés d'un quart si le nombre des établissements ne dépasse pas dix, d'un tiers s'il est compris entre onze et vingt, de moitié s'il est compris entre vingt-et-un et cinquante, et doublés s'il est supérieur à cinquante.

« En ce qui concerne les patentables ci-dessus visés, lorsque l'établissement situé au siège de l'entreprise remplit les conditions nécessaires pour être assujetti aux droits prévus, à l'égard des magasins de plusieurs espèces de marchandises, dans le tableau B annexé à la loi du 15 juillet 1880 et modifié par les lois subséquentes, cet établissement supporte, quel que soit le nombre de ses employés, la taxe par spécialités, à l'exclusion de la taxe déterminée, à moins que cette dernière taxe ne soit supérieure à la taxe par spécialités.

« L'exemption du droit proportionnel prévue au tableau D annexé à la loi du 15 juillet 1880, pour les patentables des 7^e et 8^e classes du tableau A dans les communes de 20.000 habitants et au-dessous, n'est pas applicable aux catégories d'établissements visées au paragraphe 1^{er}.

« Sont exceptés des dispositions du présent article les établissements dans lesquels un fabricant vend exclusivement les produits de sa fabrication. »

Nous allons examiner les dispositions qu'il contient, sous deux angles différents. D'abord, nous en suivrons les variations à travers les débats et les rapports parlementaires. Puis nous dirons qui est frappé par la loi, qui, au contraire, est exempté.

SECTION I. — *Variations successives des diverses dispositions de l'article 2.*

Pour faciliter cette étude, nous la divisons en cinq parties :

A) *Quel est le nombre minimum d'établissements qu'il importe d'exploiter pour être assujetti aux augmentations de l'article 2 ?*

Le projet primitif portant fixation du budget de 1910 exigeait que l'entreprise à succursales multiples exploitât plus de 20 établissements. Le projet de loi voté par la Chambre le 28 février 1910 avait déjà abaissé ce chiffre à 10.

Chiffre qui fut repris par M. Klotz quand il déposa son projet de loi relatif à la contribution des patentes, le 23 décembre 1910. Mais l'amendement Berry du 22 juin 1911 l'abaissa à 5. Dans le second amendement Berry voté par la Chambre en décembre 1911, c'était toujours les entreprises exploitant plus de cinq établissements qui étaient visées. Et ce chiffre ne varia plus jusques et y compris à la loi de 1912 qui le consacra définitivement.

B) *Comment le taux de l'augmentation varie-t-il en raison du nombre d'établissement ? (1).*

Il faut faire une distinction entre les taux qui ont été proposés puis abandonnés, et ceux qui ont été conservés :

1^o *Taux abandonnés* : Une augmentation des trois quarts des droits était prévue par le projet du Sénat voté le 24 février 1912 (il frappait les entreprises de 51 à 100 succursales).

(1) Voir tableau annexe, page 145.

TABLEAU A

(Annexe au paragraphe b, page précédente).

TAUX	NOMBRE DES ÉTABLISSEMENTS nécessaires pour que ces Taux soient appliqués										DOUBLE	Triple
	1/4	1/3	1/2	3/4	Plus de 20	21 à 50	Plus de 50	Plus de 100	Plus de 50			
LÉGENDE :												
— Taux abandonné.												
○ Taux conservé dans la loi de 1912.												
+ Taux de la loi de 1922.												
Projet primitif du budget de 1910.....										0		
Projet voté par la Chambre le 28 février 1910.....												
Projet Klotz déposé le 23 décembre 1910.....												
Amendement Berry voté le 22 décembre 1911.....												
Projet du Sénat du 24 février 1912.....	0											
Amendement Berry voté le 26 février 1912.....												
Loi du 27 février 1912 (Art. 2)	+	+		+						+		

Le projet de loi Klotz du 25 décembre 1910, l'amendement Berry voté le 22 décembre 1911, et le deuxième amendement Berry voté le 26 février 1912, *triplaient* les droits dus par les entreprises exploitant plus de 100 succursales.

2° *Taux conservés* par la loi du 27 février 1912, article 2 : Le taux du *quart* qui frappe les entreprises de 6 à 10 succursales a été proposé pour la première fois dans le projet voté par le Sénat le 24 février 1912 (6 à 10 succursales).

Le taux du *tiers*, applicable aux maisons de 11 à 20 établissements, est apparu aussi dans le projet du Sénat du 24 février (11 à 20 succursales). Il avait été conservé dans l'amendement Berry voté le 26 février, mais frappait les entreprises de 6 à 10 établissements.

Le taux de *moitié* atteint les sociétés exploitant de 21 à 50 établissements. C'était ce même chiffre qui les frappait dans le projet primitif du budget de 1910; au cours de la discussion, le nombre des succursales fut ramené à 21-50 (1) (projet voté par la Chambre le 28 février 1910). Ce nombre fut repris dans le projet du 23 décembre 1910; mais les amendements Berry des 22 décembre 1911 et 26 février 1912 l'abaissèrent à 6-20, tandis que le projet du Sénat du 24 février 1912 le rétablissait à 21-50.

Le taux du *double* frappe les entreprises de plus de 50 établissements. Là aussi, on retrouve le chiffre inséré dans le projet primitif du budget de 1910. Ce taux était encore prévu par le projet de loi du 28 février 1910 (plus

(1) L'expression schématique 21-50 signifie que le taux indiqué frappait les entreprises exploitant de 21 à 50 succursales. Cette notation est conservée pour la commodité du lecteur dans la suite de ce chapitre.

de 20 établissements), par le projet du 23 décembre 1910, les amendements Berry des 22 décembre 1911 et 26 février 1912 (21-50 établissements), et par le projet du Sénat du 24 février 1912 (plus de cent établissements).

c) *Quelles sont les dispositions spéciales aux grands magasins ?*

1^o *Le paragraphe 2 de l'article 2 stipule que lorsque l'établissement situé au siège de l'entreprise entre dans la catégorie des magasins de plusieurs espèces de marchandises, il supporte, quel que soit le nombre de ses employés, la taxe par spécialités, à l'exclusion de la taxe déterminée, à moins que cette dernière taxe ne soit supérieure à la taxe par spécialités.*

Cette disposition atteint uniquement ce que l'on peut appeler les « petits grands magasins », c'est-à-dire qui occupent au plus 50 employés.

2^o *Que prévoyait l'amendement Berry voté par la Chambre le 26 février 1912 ?*

Il précisait que la taxe sur les spécialités devait être établie sur toutes les succursales, quel que soit le nombre des personnes qui y étaient employées.

3^o *Le premier amendement Berry adopté par la Chambre le 22 décembre 1911 (art. 4 du projet de loi) était beaucoup plus sévère. Il décidait :*

I. — Que la taxe sur les spécialités devait être établie en prenant pour base la totalité des personnes employées dans l'ensemble des succursales (1) ;

(1) Ainsi, une entreprise ayant 200 succursales et un établissement principal seul passible de la taxe sur les spécialités, aurait vu cette taxe tout de même calculée sur la totalité du personnel employé dans les 200 succursales.

II. — Cette taxe devait être calculée suivant le nombre d'habitants de la ville la plus peuplée où l'entreprise avait une succursale ;

III. — Les taxes par employés, par voiture et par cheval devaient être établies sur l'ensemble des employés, voitures, chevaux, des succursales ;

IV. — La loi imposait même les voitures ou les chevaux dont le grand magasin n'était pas propriétaire, et qu'il se contentait de louer ;

V. — Le droit proportionnel était pareillement calculé sur l'ensemble des locaux de toutes les succursales ;

VI. — Et il était fixé à un tarif minimum du droit proportionnel (1/10 à Paris, 1/8 dans les villes de plus de 100.000 âmes, 1/7 dans les villes de moins de 100.000 âmes.

4^o *Les dispositions insérées dans le projet primitif du budget de 1910 et le projet voté par la Chambre le 26 février 1910 ne prévoyaient rien de spécial, sauf que si le droit fixe comprenait des taxes variables, l'augmentation ne porterait pas sur ces taxes, à moins qu'il ne s'agisse de taxes par spécialités (disposition qui concernait uniquement les magasins de plusieurs espèces de marchandises, ou ceux pour la vente en demi-gros ou en détail de quincaillerie, de ferronnerie, d'articles de ménage, d'épiceries, liqueurs et conserves, seuls astreints aux taxes par spécialités).*

D) *Quelles sont les dispositions communes à tous les établissements à succursales multiples ?*

Hormis la disposition générale du premier alinéa de l'article 2, il n'y a aucune autre prescription dans cet article qui soit commune à tous les patentables exploitant plus de cinq établissements.

Il n'en était pas de même dans l'amendement Berry de février, où il était dit que « pour les établissements à succursales multiples, qu'ils rentrent dans la catégorie des professions ou commerces classés au tableau A ou au tableau B, la taxe des employés serait perçue par employé, quel qu'en soit le nombre, et par succursale ».

De même, « pour ces établissements, la taxe par voiture pouvant être attelée et la taxe par cheval étaient applicables à chaque succursale ».

Les autres projets ne contenaient rien de spécial à ce sujet.

E) *Exemption des fabricants vendant exclusivement leurs propres produits dans leurs succursales* (4^e alinéa de l'article 2).

Cette mesure favorable aux fabricants avait été proposée à la toute dernière heure, par M. Touron, sénateur, sous forme d'amendement.

Cet amendement fut accepté par la Commission sénatoriale, et voté successivement par le Sénat et la Chambre des députés. Aucun des projets précédents ne contenait de disposition analogue.

Ce texte a provoqué un intéressant arrêt du Conseil d'État du 7 juin 1918 :

La Société des machines à écrire Underwood, qui exploite en France plus de cinq établissements, s'était élevée contre l'augmentation de taxe prévue par la loi de 1912, qui lui avait été appliquée, en prétendant que cette augmentation ne pouvait la frapper puisque cette Société vendait exclusivement dans ses magasins des produits de sa fabrication.

Le Conseil d'État ne contesta pas que la Société Under-

wood fût bien dans la catégorie des fabricants vendant exclusivement les produits de leur fabrication. Mais, dit-il, aux termes de l'article 1^{er} de la loi du 15 juillet 1880, la patente ne frappe que les commerces, industries ou professions exercés en France. Or, la Société Underwood ne nie pas que ses usines sont situées à l'étranger, et par conséquent l'exemption ne peut jouer, puisque, *pour qu'elle joue, il faut, aux termes des lois de 1880 et 1912, que la fabrication des produits vendus ait été faite en France* (1), et Underwood perdit son procès.

F) *L'exemption du droit proportionnel prévue au tableau D annexé à la loi du 15 juillet 1880 n'est pas applicable, aux termes du 3^e alinéa de l'article 2, aux catégories d'établissements visées par cet article.*

Ce texte fut pour la première fois proposé dans l'amendement Berry voté le 22 décembre 1911 (article 5 du projet). Il fut repris dans l'amendement voté le 26 février 1912.

SECTION II. — *Quels établissements la loi a-t-elle voulu frapper ?*

A) *Ce sont les établissements de vente que la loi entend atteindre. Peu importe que la vente dans les succursales soit faite en gros ou en détail. C'est ce que décide un arrêt*

(1) *Arrêt du Conseil d'Etat* : « Considérant que sont exemptés des dispositions du présent article (art. 2, loi du 27 février 1912) les établissements dans lesquels un fabricant vend exclusivement des produits de sa fabrication... Considérant, d'autre part, que si les machines sont fabriquées dans des usines lui appartenant, il n'est pas contesté que ces usines sont situées à l'étranger ; que, par application de l'article 1^{er} de la loi du 15 juillet 1880, il ne doit être tenu compte pour la détermination des droits de patente que des opérations effectuées en territoire français ;

du Conseil d'État du 20 février 1914. (Cie fermière de l'Établissement thermal de Vichy) dont un des considérants s'exprime ainsi qu'il suit :

« Considérant qu'il résulte des termes du paragraphe 1^{er} de l'article 2 de la loi du 27 février 1912 *qu'on ne saurait soutenir que la loi eût limité l'imposition des dits droits complémentaires aux sociétés vendant au détail des objets de consommation.* »

B) *Il faut qu'il y ait vente de denrées ou marchandises.*
Ne sont pas frappés :

I. — *Ceux qui vendent leurs services*, agences de voyages, compagnies de chemin de fer, de navigation, entreprises de publicité, compagnies d'assurances ;

II. — *Ceux qui font des opérations de banque*, établissements de crédit ;

III. — *Les entrepreneurs de spectacles publics* (1).

c) *Les établissements doivent être exploités par le patentable.*

Ce sont les succursales qui sont frappées à l'exclusion des établissements rattachés à l'exploitation principale par les liens d'une commandite ou d'une concession. Il faut que le patentable exploite personnellement les établissements visés.

« Que, par suite, la Société Underwood ne peut bénéficier de l'exonération des droits complémentaires de patente prévue par la paragraphe 4 précité de l'article 2 de la loi du 27 février 1912... ». (Voir, dans le même sens un arrêt du 29 mars 1917, machines à coudre Singer.)

(1) La question se pose de savoir si les hôteliers sont atteints par la taxe ? Ils vendent à la fois des services et des denrées. De ces deux caractères, lequel est primordial ?

La question est résolue au contraire pour les restaurants. Ils sont soumis à la taxe. (Voir notamment la séance de la Chambre du 27 février 1912 où fut discuté l'amendement Laniel-Maginot.)

Mais, par contre, *tous les établissements exploités par le patentable*, pourvu qu'ils servent à la vente de denrées et marchandises, entrent en ligne de compte pour le calcul de la patente.

Ainsi, la Société anonyme du Louvre joint à l'exploitation des Grands Magasins du Louvre celle d'hôtels et d'épiceries. La question s'est posée de savoir si, malgré la différence de catégorie des produits vendus, et la différence de nature des établissements, on devait faire entrer en ligne de compte tous les établissements exploités par cette Société. Le Conseil d'État a résolu la question par l'affirmative, ainsi que le montre l'arrêt suivant du 25 mars 1922 (Louvre) :

« Pour la détermination des établissements entrant en compte en vue de l'application du rehaussement établi par la loi du 27 février 1912, il y a lieu de faire état de tous les établissements exploités simultanément par un même patentable, sous les deux seules conditions qu'ils servent à la vente de denrées et marchandises, et que leur nombre soit supérieur à 5, et sans qu'il y ait lieu à rechercher si les établissements sont ou non de même nature, s'ils sont passibles ou non des mêmes droits de patente, et si les patentables y vendent ou non des produits de même catégorie, exception faite toutefois des établissements dans lesquels un fabricant vend exclusivement des produits de sa fabrication. »

• D) *Les coopératives ne sont pas exemptées* : Du fait que, dans la loi, rien ne dit que les coopératives soient exemptées, il résulte inévitablement qu'elles sont soumises à la taxe nouvelle (lorsqu'elles possèdent les établissements, boutiques ou magasins pour la vente ou la livraison des denrées, produits ou marchandises).

E) *Quels locaux sont impossibles ?* Tous les locaux servant à l'ensemble des opérations de vente de l'entreprise, alors même que, dans certains de ces locaux, il ne serait pas effectué de vente.

Ainsi, d'un arrêt du Conseil d'État du 8 juin 1917 (1) (La Ruche du Midi), il appert que, pour une société exploitant plus de 50 établissements, sont déclarés impossibles les locaux servant d'habitation pour son directeur, de bureaux, d'entrepôts, de magasins d'exposition de primes, d'écurie et de remise, qui servent à l'ensemble des opérations de vente qui sont effectuées dans les établissements dépendant de la société (2).

(1) Voici deux autres arrêts du Conseil d'État confirmant l'opinion que nous avançons :

« Le rehaussement de patente prévu par l'article 2 de la loi du 27 février 1912 est applicable, non seulement aux magasins de vente proprement dits, mais encore aux bureaux et magasins d'approvisionnement du siège de l'entreprise, encore bien qu'il n'y serait effectué aucune vente ». (30 juin 1916, Société anonyme des Établissements de Touraine.)

« La majoration est due, non seulement pour les magasins de vente proprement dits, mais encore pour les annexes, les unes contenant le siège social, les autres destinées à la manipulation et au dépôt des denrées à mettre en vente dans les dits magasins ». (31 mars 1922, L'Espagne Haute-Garonne.)

(2) Voir plus haut la question de l'exemption des fabricants vendant exclusivement leurs produits.

TABEAU I.

(Extrait du rapport Chéron N° 1633, annexe à la séance de la Chambre des députés du 24 février 1912, montrant l'augmentation d'impôt ayant frappé certains établissements à succursales après le vote de la loi de 1912)

Numéros d'ordre	NATURE DE L'ENTREPRISE	Nombre d'établissements	Système 19 Avril 1905			Système de la loi de 1912			MONTANT de l'augmentation totale (col. 7 — (col. 3))	TAUX de l'augmentation	TAUX de l'impôt dans le système de 1912
			en principal	centimes additionnels	francs	en principal	centimes additionnels	francs			
1	2	3	4	5	francs	6	7	francs	8	9	10

ENTREPRISES COMPORTANT DE 6 A 10 ÉTABLISSEMENTS

(Aucun renseignement concernant cette catégorie d'établissements)

ENTREPRISES COMPORTANT DE 11 A 20 ÉTABLISSEMENTS

1	Epicerie.....	12	3.301	8.969	4.404	11.959	2.990	33,3	»
2	Habillement.....	13	2.277	5.477	3.036	7.903	1.826	»	»
3	Epicerie, mercerie.....	14	787	2.172	1.049	2.896	724	»	»
4	Vins.....	15	3.768	8.172	5.051	10.886	2.724	»	»
5	Marchandises diverses.....	15	44.999	111.060	59.949	148.080	37.020	»	»
6	Chaussures.....	16	4.421	10.634	5.865	14.179	3.545	»	»
7	Epicerie.....	16	626	1.629	835	2.172	543	»	»
8	Cafés.....	19	1.980	3.106	1.767	4.021	1.065	»	»

ENTREPRISES COMPORTANT DE 21 A 50 ÉTABLISSEMENTS

9	Epicerie, mercerie.....	22	1.618	4.353	2.427	6.529	2.176	50
40	Epicerie.....	25	1.385	3.513	2.047	5.269	1.756	"
11	Vins.....	26	4.643	10.613	6.964	15.919	5.306	"
12	Lait.....	28	1.794	4.356	2.691	6.534	2.178	"
13	Chaussures.....	41	17.164	39.550	25.746	59.325	19.775	"
14	Epicerie.....	45	1.960	4.813	2.340	7.219	2.406	"
15	Marchandises diverses.....	47	237.798	583.835	356.637	890.753	246.918	11,8
16	Epicerie, mercerie.....	48	2.728	6.596	4.092	9.894	2.298	"

ENTREPRISES COMPORTANT DE 51 A 100 ÉTABLISSEMENTS

17	Habillement.....	65	2.232	5.127	3.903	8.972	3.845	75
18	Marchandises diverses.....	86	182.433	502.631	319.261	879.604	377.973	"
19	Epicerie.....	89	3.541	9.079	6.196	15.888	6.809	"

ENTREPRISES COMPORTANT PLUS DE 100 ÉTABLISSEMENTS

20	Chaussures.....	133	19.062	45.699	38.124	91.398	45.669	100
21	Epicerie, mercerie.....	191	7.715	18.954	15.430	37.308	18.954	"
22	Epicerie, mercerie.....	225	10.466	25.079	20.932	50.138	25.079	"
23	Epicerie, mercerie.....	265	15.002	45.734	30.004	91.468	45.734	"
24	Epicerie, mercerie.....	421	24.132	64.786	48.264	129.572	64.786	"

TABLEAU II

(Extrait du rapport Landry 1914 — Annexe à la séance de la Chambre des députés du 20 janvier 1914 — N° 3112) présentant les effets de la loi du 27 février 1912 (art. 2) sur l'ensemble des droits de patente payés par les diverses catégories d'entreprises commerciales exploitant des établissements qui sont visées par ladite loi.

CATEGORIES	CONTRIBUTION DES PATENTES					
	Système antérieur à la loi du 27 février 1912		Système actuel (1)		Montant des relassements	
	Part de l'Etat	Impôt total	Part de l'Etat	Impôt total	Part de l'Etat	Impôt total
1	2	3	4	5	6	7
	francs	francs	francs	francs	francs	francs
Entreprises commerciales exploitant :						
De 6 à 10 établissements (350 entreprises)	1.164.178	1.842.901	1.455.222	2.303.626	231.044	409.725
De 11 à 20 établissements (74 entreprises)	1.236.614	1.851.103	1.648.818	2.468.137	412.004	617.034
De 21 à 50 établissements (69 entreprises)	730.524	1.247.555	1.109.286	1.871.332	369.702	623.777
Plus de 50 établissements (76 entreprises)	1.167.000	2.069.099	2.334.000	4.138.198	1.167.000	2.069.000
Totaux.....	4.307.316	7.010.658	6.547.326	10.781.293	2.240.010	3.770.635

(1) Application, aux cotisations comprises dans les rôles primitifs de 1912, des majorations stipulées par la loi du 27 février 1912.

TABLEAU III

(Extrait du rapport Landry 1914, N° 3142, Chambre des députés, **Annexe** à la séance du 26 janvier) **présentant, pour un certain nombre d'entreprises commerciales, exploitant des établissements multiples, le montant de la patente actuelle et le taux de cette contribution par rapport au chiffre d'affaires et aux bénéfices.**

aux de cette contribution par rapport au chiffre d'affaires et aux bénéfices.

CONTRIBUTION DES PATENTES (1)												
NUMÉROS d'ordre	DÉSIGNATION des entreprises	CHIFFRE d'affaires	BÉNÉFICES	Part de l'État				Impôt total				
				MONTANT	Taux par rapport		MONTANT	Taux par rapport		aux chiffre d'affaires		
					au chiffre d'affaires	aux bénéfices		au chiffre d'affaires	aux bénéfices			
1	2	3 francs	4 francs	5 francs	6 %	7 %	8 francs	9 %	10 %			
1	Grands bazars Paris- France.....	(2) 75.600.000	(4) 5.000.000	514.036	0,68	10,3	1.116.500	1,48	22,3			
2	Grands bazars Nouvelles Galeries.....	(2) 67.700.000	(4) 4.550.000	433.637	0,64	9,5	941.915	1,39	20,7			
3	Grands bazars Magasins Modernes.....	(3) 30.000.000	(4) 2.068.000	109.125	0,36	5,3	192.910	0,64	9,3			
4	Restaurants.....	»	(1) 835.000	58.595	»	6,6	86.906	»	9,8			
5	Magasins d'épicerie et mer- cerie.....	»	(1) 650.000	38.072	»	5,8	64.750	»	10,0			
6	Magasins de chaussures.....	»	(4) 595.000	68.276	»	11,5	113.411	»	19,1			
7	Magasins d'épicerie et mer- cerie.....	»	(3) 500.000	37.898	»	7,6	64.442	»	12,9			
8	—.....	»	(4) 408.000	65.576	»	17,8	131.914	»	36,2			
9	—.....	»	(5) 170.000	23.218	»	11,6	48.308	»	28,4			
10	—.....	»	(5) 165.000	10.728	»	6,6	20.726	»	12,3			

(1) Application aux cotisations comprises dans les rôles primitifs de 1942, des majorations stipulées par la loi du 27 fév. r. 1942.

(2) Résultats du dernier exercice connu (renseignements fournis par les contribuables).

(3) Évaluation approximative.

(4) Bénéfices du dernier exercice connu (bilans publiés).

(5) Bénéfices du dernier exercice connu (bilans non publiés).

(1) Application, aux cotisations comprises dans les rôles primitifs de 1912, des majorations stipulées par la loi du 27 février 1912.

(2) Résultats du dernier exercice connu (renseignements fournis par les contribuables).

(3) Évaluation approximative.

(4) Bénéfices du dernier exercice connu (bilans publiés).

(5) Bénéfices moyens (renseignements fournis par les contribuables).

TABLEAU IV

Donnant la comparaison des patentes payées par les
grands magasins de Paris et les sociétés à succursales
multiples :

		PATENTES	CHIFFRE d'affaires	POUR CENT par rapport au chiffre d'affaires
		Francs	Francs	%
Grands magasins de Paris	Bon Marché.....	1.626.391	240.000 000	0,677
	Louvre.....	1.243.217	132.000.000	0,941
	Printemps.....	1.076.965	105.000.000	1,025
	Galerias Lafayette	961.817	99.000.000	0,971
	Samaritaine.....	781.363	125.000.000	0,625
Sociétés à succursales multiples	Nouvelles Galeries	947 273	64.300.000	1,473
	Paris-France.....	1.116.499	75.600.000	1,476

TABLEAU V (1)

Donnant le détail des augmentations de patentes subies
par certaines succursales de la Société Paris-France :

SUCCURSALES	PATENTE PAYÉE EN 1905	PATENTE PAYÉE EN 1906 APRÈS LA LOI DU 19 AVRIL 1905	PATENTE PAYÉE EN 1912 APRÈS LA LOI DU 27 FÉVRIER 1912
	Fr.	Fr	Fr.
Béziers.....	4.046 67	9.335 79	19.732 50
Bourges.....	"	7.630 74	28.973 48
Carcassonne..	3.890 75	7.635 12	15.352 52
Cognac.....	2.969 15	.168 38	11.569 50
Draguignan.....	1.518 61	3.299 06	11.370 22
Montpellier...	5.186 26	11.497 39	22.979 26
Nevers.....	1 804 95	4.921 63	12.005 88
Pezenas.....	1.316 60	3.486 79	8.086 18
Toulon.....	33.497 86	51.394 42	94.214 16

(1) Voir pages suivantes.

(1) TABLEAU comparatif de la contribution des patentes des Galeries du Havre, dépendant d'une société à succursales multiples, avec celle, en moyenne, des spécialistes de la ville vendant les spécialités pour lesquelles ce grand magasin est imposé.

NUMÉROS des spécialités	DÉSIGNATION DES SPÉCIALITÉS	Nombre des spécialistes examinés	MOYENNE de la valeur locative d'un établissement dans cette spécialité	MOYENNE de la patente d'un établissement dans cette spécialité	RAPPORT de la patente à la valeur locative dans cette spécialité — Taux pour cent
			fr. c.	fr. c.	fr. c.
1	Modes et objets de toilette.	3	3.083 33	432 51	14 26
2	Mercerie, passementerie, dentel- les et broderies.	3	2.146 65	397 56	18 51
3	Meubles et literie.	3	5.990 »	946 68	15 79
6	Tapis, rideaux, tentures, papiers peints.	3	2.166 66	378 31	17 45
7	Appareils de chauffage et d'éclair- rage.	3	1.866 66	318 65	17 06
8	Bijouterie, joaillerie, horlogerie, orfèvrerie.	3	3.216 66	599 16	18 62
9	Bimbeloterie.	3	4.933 33	554 57	11 24
10	Maroquinerie, tableterie, articles de fantaisie.	2	3.380 »	475 17	14 05
12	Articles de voyage, ustensiles de chasse et de pêche.	3	1.501 66	214 46	14 27
14	Vêtements et lingerie confection- nés pour hommes et jeunes gar- çons.	4	5.823 75	950 58	16 32
15	Vêtements et lingerie confection- nés pour femmes et jeunes filles	3	2.233 33	441 57	19 77
16	Chapellerie et cordonnerie.	3	3.480 »	485 57	13 95
17	Bonneterie, ganterie, cannes et parapluies.	4	3.600 »	488 28	13 56
18	Instruction, éducation, arts d'agrè- ment, optique, papeterie.	3	2.716 66	494 76	18 20
19	Articles de ménage et de jardin .	3	2.616 66	354 15	13 53
20	Quincaillerie, ferronnerie, chau- dronnerie.	2	2.400 »	1.087 28	45 30
22	Soieries et lainages.	3	1.150 »	233 28	20 28
23	Tissus fil et coton, linge de table et de toilette.	3	3.450 »	684 94	19 85
	Pour les 18 magasins spécialistes	»	53.705 36	9.536 88	17 12
	Pour le magasin des Nouvelles Galeries imposé pour les 18 spé- cialités ci-dessus.	»	96.965 80	76.897 87	79 62

Du tableau ci-dessus il résulte :

Que la patente moyenne de ces 18 spécialités représente :

$$\frac{9.536.88 \times 100}{55.705.36} = 17,12 \text{ de la valeur locative.}$$

Alors que la patente du magasin des Nouvelles Galeries représente :

$$\frac{76.897.87 \times 100}{96.580} = 79,62 \text{ de la valeur locative.}$$

Si, pour comparer les patentes, on doit prendre pour base l'importance locative du grand magasin, seul élément ayant, par les baux, un caractère officiel pour ce qui concerne les spécialistes qui se refusent à tous renseignements sur le chiffre d'affaires et le bénéfice qu'ils réalisent, on voit que :

18 spécialistes ayant ensemble une valeur locative de..... 55.705 36

1 spécialiste aura une valeur locative de $\frac{55.705.36}{18} = \dots\dots\dots 3.095 \text{ »}$

La valeur locative du grand magasin du Havre étant de..... 96.580
il représente, en tant que valeur locative, autant que

$$\frac{96.580}{3.095} = 35 \text{ magasins spécialistes.}$$

Or un spécialiste, au Havre, payant en moyenne une patente de

$$\frac{9.536.88}{18} = 530 \text{ francs.}$$

Le grand magasin, représentant l'intensité commerciale de 31 spécialistes, devrait payer une patente de $530 \times 31 = \dots\dots\dots 16.430 \text{ fr.}$
tandis que le grand magasin du Havre paye..... 76.897 87
c'est-à-dire 369 %, soit 3 fois $\frac{1}{2}$ plus qu'il ne devrait.

Ce qui revient aussi à dire qu'il paye actuellement autant que

$$\frac{76.897.87}{530} = 146 \text{ commerçants spécialistes de la ville.}$$

Etat comparatif des patentes payées par un petit commerçant et par une société d'alimentation
dans la même localité (extraits).

LOCALITÉS	PETIT COMMERCE		MAISONS à succursales multiples	LA SUCURSALE d'une maison d'alimentation à succursales multiples paye X... fois plus que le petit commerçant exerçant la même profession
	NOM d'un petit commerçant assujéti et indication de l'article de son rôle	Montant de la patente d'un petit commerçant	Patente d'une succursale d'une même localité	
		fr. c.	fr. c.	
Lyon (Rhône).....	X..., art. 240 du rôle.....	47 07	465 53	10 fois plus.
Nantes (Loire Infér.)	X..., suivant déclaration du percepteur.	75 96	466 92	6 —
	X..., art. 5454, 2 juillet 1912.....	59 36	517 54	9 —
	X..., art. 1060, 2 juillet 1912.....	62 48	521 68	9 —
	X..., art. 512, 3 juillet 1912.....	64 04	532 12	8 —
	X..., art. 467, 3 juillet 1912.....	58 11	563 42	10 —
Toulouse (Hte-Garonne)	X..., art. 2518, 2 juillet 1912.....	61 54	688 60	11 —
	X..., art. 1 ^{er} , 3 juillet 1912.....	57 43	646 88	11 —
	X..., art. 5971, 3 juillet 1912..	68 67	594 72	9 —
	X..., art. 4634, 2 juillet 1912.....	68 73	605 16	9 —
	X..., art. 309, 1 ^{er} juillet 1912.....	36 02	586 28	17 —
Nancy (Meurthe-et-Moselle)	X..., art. 854, 1 ^{er} juillet 1912.....	43 86	416 58	10 —
	X..., art. 508, 1 ^{er} juillet 1912.	41 56	416 60	10 —

APPENDICE

Les derniers amendements au projet de loi relatif à la contribution des patentes de 1910, ou au projet de loi du budget de 1914.

Est-ce bien utile de mentionner et d'examiner ces amendements ? Ils n'ont pas été votés et la contribution des patentes est supprimée.

(Mais les centimes additionnels subsistent, égaux parfois à sept fois le principal de la patente).

Bornons-nous donc à indiquer quelles auraient été les conséquences probables de leur vote (1).

1^o *Amendement n° 4.* — Extrayons deux réponses mentionnées dans le rapport Landry de 1914 (n° 3432, enquête sur la situation du commerce en France).

A) *Réponse de la Ligue de défense d'employés et de consommateurs à Paris :*

(1) Amendement n° 4 rectifié du projet de loi portant fixation du budget de l'exercice 1914 (voir *Annexe* 3123), présenté par MM. Georges BERRY et NÉRON, députés :

« *Disposition additionnelle.* — A dater du 1^{er} janvier 1914, il sera établi, sur toutes les collectivités exerçant un commerce ou une industrie ayant une existence propre et subsistant indépendamment des mutations qui peuvent se produire entre leurs membres, à l'exception des sociétés coopératives de consommation ne distribuant pas de dividende aux actionnaires, une taxe représentative des droits de cession des fonds de commerce.

« Cette taxe sera calculée à raison de 10 0/0 du principal de la contribution des patentes. »

Tableau des patentes payées par deux sociétés de grands magasins à succursales multiples :

SOCIÉTÉS	SOMMES	BÉNÉFICES	BÉNÉFICES
	Fr. c.	Fr. c.	%
Patentes payées sous le régime de la loi de 1905			
A.....	58.249 82	5.008.610	11,14
B.....	627.943 25	4.551.550	13,79
Patentes sous le régime du 27 février 1912			
A.....	1.116.499 64	4.450.440	25
B.....	941.914 79	4.237.978	22,22
Patentes qui seraient payées avec le seul amendement N° 4 rectifié, de MM. Berry et Néron.			
A.....	2.056.411 82	3.519.590	58
B.....	1.915.479 03	3.264.414	58,67

B) *Réponse de l'Union syndicale des Banquiers de Paris et de la Province :*

« Le vote de ce projet de loi pourrait avoir des conséquences très graves. Sans doute, le but que se propose sa principale disposition est d'être utile au petit commerce, mais ne semble-t-il pas que l'intérêt du consommateur doit être respecté ? Les petits commerçants que l'on veut protéger sont eux-mêmes, chacun pour son compte, les consommateurs des produits, des vivres, des objets fabriqués qu'ils ne vendent pas, mais qu'ils doivent au contraire acheter à d'autres ; or, on a montré que, par le jeu naturel des lois économiques, toute atteinte portée à la libre concurrence a son action incidente sur le consommateur ; c'est en réalité, ici comme en matière douanière,

l'opposition du système du libre-échange avec le système du protectionnisme : mais, alors que ce dernier système est justifié, au moins dans une certaine mesure, lorsqu'il s'agit de lutter contre l'invasion des produits étrangers, il faut reconnaître que, sur le sol national, le même motif ne saurait être invoqué.

« On doit donc considérer comme ne pouvant être approuvé le projet dont il s'agit. »

2^o Amendement n^o 6.

« 1^o Pour tout magasin de plusieurs espèces de marchandises porté au tableau B annexé à la loi du 15 juillet 1880 et modifié par la loi du 19 avril 1905, *la taxe par employé est due par toute personne occupée par le dit magasin, à quelque titre que ce soit.*

2^o Compléter comme suit les dispositions du tableau B annexé à la loi du 15 juillet 1880 et modifié par les lois subséquentes :

« Pour tout magasin de plusieurs espèces de marchandises exploitant au moins cinq spécialités et occupant plus de 50 employés à Paris, de 25 employés dans les villes de plus de 100.000 âmes et de 15 dans les autres villes, les droits fixe et proportionnel sont augmentés d'un septième si le nombre des spécialités commerciales indiquées au dit tableau que comprendront les ventes effectuées dans le magasin ne dépasse pas sept, d'un quart s'il est compris entre huit et dix, d'un tiers s'il est compris entre onze et treize, *de moitié s'il est compris entre quatorze et seize, et doublé s'il est supérieur à seize.* »

De l'ensemble du projet de loi un grand magasin de province a pu dire :

« Ce projet de loi troublerait profondément les affaires,

et les charges qu'il ferait peser sur le commerce seraient tellement écrasantes que nous serions amenés à envisager la fermeture de notre maison et le congédiement de notre personnel. »

Voici, pour ce même magasin, quelles auraient été les répercussions du seul amendement n° 6, s'il avait été voté :

ÉTAT COMPARATIF DE LA CONTRIBUTION DES PARTENTES
d'après la loi de 1905 et l'amendement n° 6 au projet
de loi du budget général de l'exercice 1914, présenté
par MM. Berry et Néron, députés

(Ville de plus de 100.000 âmes)

Nombre de personnes occupées	Nombre de spécialités imposées	CONTRIBUTION DES PATENTES		OBSERVATIONS
		d'après la loi de 1905	d'après l'amendement n° 6 de MM. Berry et Néron	
92 imposables	14	23.422 94	39.948 81	Société en nom
48 environ non imposables.		suivant détail	suivant détail	collectif : semble
140		ci-dessous (A)	ci-dessous (A)	donc sous le coup de
				l'amendement n° 4

(A) Art. 1550 du rôle de 1913	21.287 37
» 1551 » »	620 53
» 1552 » »	473 70
» 1553 » »	361 60
» 2329 » »	679 74
	23.422 94
8 employés à 20 fr. =	160
40 — à 30 fr. =	1.200
Centimes additionnels 1,37 sur 1.360 =	1.849 60
	26.632 54
½ en plus	13.316 27
Total	39.948 81

Ceci se passe de commentaires !

QUATRIÈME PARTIE

Loi concernant l'établissement d'une contribution extraordinaire sur les bénéfices exceptionnels ou supplémentaires réalisés pendant la guerre

(1^{er} Juillet 1916)

Nous n'aurions pas eu à parler de cette loi, au reste périmée depuis la loi du 25 juin 1920, si elle n'avait pas contenu une disposition qui, par hasard, était favorable aux grands magasins.

Qu'il nous suffise de rappeler d'abord que la loi de 1916 est issue d'un projet de Ribot déposé à la Chambre le 13 janvier de cette même année.

Lors de la première discussion à la Chambre (10, 11, 15, 17, 18, 22 février 1916), un article tendant à ce que le contribuable qui ne voulait ou ne pouvait fournir les éléments nécessaires à la détermination du bénéfice normal puisse évaluer celui-ci à trente fois le principal de la patente, avait été écarté par elle.

Mais le Sénat l'ayant voté (mai-juin 1916), le rapporteur à la Chambre, M. Péret, s'exprimait ainsi (1) sur ce qui était devenu et devait rester l'article 5 de la loi sur les bénéfices de guerre :

« ART. 5. — Tout patenté ou tout exploitant de mines, visé au quatrième ou au cinquième paragraphe de l'article 1^{er}, astreint à la contribution instituée par la présente loi, produira, pour les périodes indiquées et dans les délais prévus à l'article précédent, une déclaration comportant pour chacune de ses exploitations :

« 1^o Le bénéfice net réalisé pendant la période à laquelle se rapporte l'imposition ;

« 2^o Le montant du bénéfice normal ;

« 3^o L'excédent constituant le bénéfice supplémentaire ;

« 4^o Les sommes déduites pour la réserve légale et pour les amortissements habituels, en vertu du premier paragraphe de l'article 3.

« S'il ne veut ou ne peut fournir les éléments nécessaires à la détermination du bénéfice normal, il évaluera celui-ci à une somme égale à trente fois le principal de la patente (2), sans que cette somme puisse être inférieure

(1) Rapport PÉRET, *Annexe* n° 2228 à la séance du 22 juin 1916.

(2) Un doute s'étant révélé sur le point de savoir comment devait être comprise l'expression : « le principal de la patente », une loi interprétative du 2 juin 1917, intervenue après un changement d'opinion de l'Administration (voir *Circulaires des Contributions directes* du 15 décembre 1916 et du 1^{er} février 1917) décida que :

« Pour l'application de l'article 5 de la loi du 1^{er} juillet 1916, le principal de patente susceptible de servir de base à l'évaluation forfaitaire du bénéfice normal doit s'entendre de la moyenne des principaux de la patente se rapportant aux trois dernières années antérieures à 1914.

« Si le contribuable n'a été patenté que postérieurement au 1^{er} janvier 1911, l'évaluation forfaitaire du bénéfice normal sera effectuée d'après la moyenne des principaux de la patente imposée jusqu'au 1^{er} août 1914. »

ni à 5.000 francs, ni à 6 0/0 des capitaux réellement engagés dans les entreprises.

« Le contribuable indiquera, en outre, s'il y a lieu, dans sa déclaration, les sommes à déduire du bénéfice supplémentaire :

« 1^o Pour les pertes d'exploitation visées au quatrième paragraphe de l'article 2 ;

« 2^o Pour les déductions autorisées par les paragraphes 2 et suivants de l'article 3 :

« Lorsque le bénéfice net est réalisé pendant la période « à laquelle se rapporte l'imposition n'excédera pas le « montant du bénéfice normal, le contribuable aura la « faculté de faire une déclaration simplement négative. »

« Ici se place une disposition que la Chambre n'avait pas acceptée ; elle est relative à l'évaluation du bénéfice normal dans le cas où le contribuable est dans l'impossibilité de fournir ou se refuse à apporter les éléments nécessaires. Il doit, d'après cette disposition, évaluer alors le bénéfice normal à trente fois le principal de la patente. M. le Ministre des Finances a insisté devant le Sénat pour que cette règle fût admise, disant qu'elle faciliterait la tâche de l'Administration.

« Ce mode de calcul est évidemment empirique et le chiffre de la patente est une base des plus critiquables. Mais l'article 5 du projet dispose que la somme ainsi obtenue ne pourra jamais être inférieure ni à 5.000 francs, ni à 6 0/0 des capitaux engagés dans les entreprises : avec cette correction, le forfait peut être accepté, d'autant qu'il est incontestable que la Commission aura le droit de ne pas l'admettre et de déterminer le bénéfice normal par d'autres moyens. »

Dire que le bénéfice normal peut être évalué à 30 fois la patente, c'est admettre implicitement que la patente représente environ 3,33 0/0 du bénéfice.

Dans l'enquête sur la situation du commerce en France, on peut voir que le rapport moyen de la patente au bénéfice était bien de 3 0/0 environ. Mais ce chiffre est faux pour les grands magasins et maisons à succursales multiples, pour lesquels il oscillait entre 6 0/0 et 12 0/0, soit au moins 9 0/0 en moyenne, chiffre trois fois plus élevé que l'évaluation forfaitaire légale.

Par conséquent, un grand magasin faisant un million de bénéfices par an, payant une patente de 9 0/0 de son bénéfice, soit 90.000 francs, pouvait évaluer son bénéfice normal à $90.000 \times 30 = 2.700.000$ francs (2,7 fois plus élevé que le bénéfice réel), alors que s'il s'était agi d'un petit commerçant ordinaire, le rapport de la patente étant de 3,33 0/0 environ, il aurait payé avant guerre 33.300 francs qui, multipliés par 30, donnent 999.000 francs de bénéfice normal, ce qui est exact.

Les grands magasins trouvèrent dans ce texte, leur permettant une évaluation exagérée de leurs bénéfices d'avant-guerre, un avantage considérable, puisqu'aux termes de l'article 2 de la loi de 1916 : « la contribution extraordinaire est établie en prenant pour base l'excédent du bénéfice net respectivement obtenu pendant la période s'étendant du 1^{er} août 1914 au 31 décembre 1915 et pendant chacune des années suivantes sur le bénéfice normal constitué par la moyenne des produits nets réalisés au cours des trois exercices antérieurs au 1^{er} août 1914 ».

Plus les bénéfices d'avant-guerre sont supposés considérables, moins l'excédent sur ceux-ci des bénéfices de

guerre sera grand, et, par conséquent, moins fort sera l'impôt à verser (1).

Dans l'avis qu'il avait donné au nom de la Commission de législation fiscale de la Chambre (2), M. Andrieu, député, avait été plus clairvoyant que M. Péret ; il disait en effet :

« En dehors des précisions très acceptables contenues dans l'article 5, ce dernier prévoit, au profit des contribuables, des paragraphes 4 et 5 de l'article 1^{er} soumis à la patente, un forfait en représentation du bénéfice normal. Ce forfait est égal à 30 fois le principal de la patente, sans qu'il puisse être inférieur ni à 5.000 francs, ni à 6 0/0 des capitaux réellement engagés dans les entreprises. Ce système a été emprunté à l'article 19 de la loi du 15 juillet 1914. Cette modification n'est pas heureuse, car la patente est trop mal établie et n'a souvent aucun rapport avec le bénéfice réalisé annuellement par le négociant qui y est soumis. Si j'en crois les indications fournies, cette règle jouera dans bien peu de cas. La loi du 15 juillet 1914 pouvait en comporter l'application assez courante, mais, étant donné que dans l'espèce la portée de ce forfait est renversée, il paraît peu probable que celui-ci soit souvent opposé par les contribuables. Dans tous les cas, son application pourrait avoir des conséquences intéressantes, eu égard à l'impôt général sur le revenu. *Il est à présumer que ce forfait va surtout favoriser*

(1) Ainsi, un grand magasin faisant avant la guerre 9.700.000 francs de bénéfices et payant une patente de 908.000 francs, a eu la possibilité d'évaluer son bénéfice normal d'avant-guerre à $908.000 \times 30 = 27.240.000$ francs, soit 18 millions de plus que la réalité !!

(2) *Annexe* 2250 à la séance du 24 juin 1916.

certaines grands magasins, dont le principal de la patente est élevé. Le texte voté par vous était incontestablement meilleur, et, s'il contenait des lacunes, il suffisait de le compléter. »

Les critiques des rapporteurs n'empêchèrent pas la Chambre d'adopter le texte incriminé, de telle sorte qu'à notre connaissance aucun grand magasin n'a payé l'impôt sur les bénéfices de guerre.

Au demeurant, si les grands magasins et maisons à succursales multiples ont été avantagés par hasard par la loi de 1916, n'est-ce pas la compensation fortuite, presque équitable, des lourdes surtaxes qui leur ont toujours été et leur seront toujours imposées (1) ?

(1) L'article 1^{er} de la loi de 1916 prévoyait que la contribution sur les bénéfices de guerre cesserait d'être perçue sur les bénéfices réalisés après le douzième mois suivant celui où aurait lieu la cessation des hostilités (Art. 1^{er}. — Il est institué une contribution extraordinaire sur les bénéfices exceptionnels ou supplémentaires provenant des opérations ci-après définies, réalisés depuis le 1^{er} août 1914 jusqu'à l'expiration du 12^e mois qui suivra celui de la cessation des hostilités). Elle aurait donc dû prendre fin en octobre 1920. Mais la loi du 25 juin 1920 en a avancé le terme au 30 juin 1920.

APPENDICE

Pour l'application de la loi de 1916 aux établissements à succursales multiples, une controverse s'est élevée sur la manière dont devait être calculé le principal de la patente devant servir à l'évaluation du bénéfice normal.

La Commission supérieure des bénéfices de guerre avait d'abord autorisé les sociétés visées à calculer séparément le bénéfice normal de chacune des exploitations (décision n° 351, du 27 décembre 1918).

Mais un revirement se produisit en 1920 (décision n° 390, du 14 février 1920). La Commission décida qu'il fallait calculer la moyenne générale applicable à l'ensemble des principaux de patentes imposés antérieurement au 1^{er} août 1914, ce qui diminuait presque toujours le montant du bénéfice normal. Cette décision était ainsi motivée :

« Considérant qu'au lieu de rechercher conformément à la loi la moyenne générale applicable à l'ensemble des principaux de patente qui lui ont été imposés antérieurement au 1^{er} août 1914, la société recherche pour chacun de ses établissements pris à part ce que le principal de la patente aurait été s'il avait été imposé pour 17 mois, puis fait le total de tous ces principaux fictifs ,

« Qu'un tel système ne tient pas compte du développement progressif de la société depuis sa création jusqu'au 1^{er} août 1914. »

La Commission supérieure a raison. La loi veut bien évaluer forfaitairement le bénéfice normal à 30 fois le

principal de la patente, mais elle veut en même temps qu'on se rapproche le plus possible de la réalité, et ce serait s'en écarter que d'admettre que chaque succursale, même ouverte tout récemment, a fait des bénéfices durant toute l'existence de la société.

La Commission a rendu une décision dans le même sens le 24 juin 1922 (1).

(1) Décision du 24 juin 1922 (*Requête n° 18.237*) :

« Attendu que la Société maintient sa déclaration tendant à ce que le bénéfice normal soit calculé d'après les moyennes totalisées des principaux de patentes afférents à chaque succursale et non d'après une moyenne unique pour les périodes août 1912 - août 1914...

.....
« Vu les conclusions du 19 mai 1921 déposées par la Société requérante et exposant que le bénéfice normal forfaitaire ne saurait qu'exprimer la productivité de la Société telle qu'elle se présentait au moment de l'ouverture des hostilités ; que, par suite, c'est sur l'ensemble des patentes annuelles afférentes aux 94 succursales ouvertes le 1^{er} août 1914 qu'il convient de calculer le bénéfice normal ; que ce calcul fait ressortir ledit bénéfice normal à 7.996,80 × 30 = 239.904 francs ; que la solution adoptée par la Commission du 1^{er} degré ne tient pas compte du fait que, sur 94 succursales ouvertes au 1^{er} août 1914, 58 avaient moins d'un an d'existence ;

« Considérant qu'il résulte de l'instruction que la Société requérante exploite en dehors de la maison-mère un grand nombre de succursales ;

« Considérant qu'en l'espèce la maison-mère et ses succursales ne doivent pas être regardées comme constituant des exploitations distinctes ; qu'en effet, lesdites succursales n'ayant ni directions indépendantes, ni comptabilités spéciales, ne forment pas des organismes complets et autonomes ; qu'en conséquence et par application de l'article 5 de la loi du 1^{er} juillet 1916, le bénéfice normal de la Société requérante ne saurait être constitué, comme le demande ladite Société, par la totalisation des bénéfices normaux forfaitaires des diverses succursales ;

« Considérant, au contraire, que c'est avec raison que la Commission du 1^{er} degré a évalué ledit bénéfice normal en établissant une moyenne unique des principaux de patente payés par la Société requérante pour la maison-mère et les succursales ouvertes tant au début qu'au cours de la période de comparaison...

« Décide : Les requêtes de la Société sont rejetées. »

CINQUIÈME PARTIE

CHAPITRE UNIQUE

La loi de 1917 (Article 14)

§ 1^{er}. — *Historique de l'article 14.*

L'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux a été établi en France par la loi du 31 juillet 1917, votée juste dix ans après le dépôt du projet.

Réclamé (1-2) par les adversaires des grands magasins qui y voyaient le moyen d'écraser davantage leurs concurrents, et par les grands magasins espérant y trouver un

(1) Voir le vœu de la Chambre syndicale de la Nouveauté, le 4 octobre 1895, page 92.

(2) Nous avons extrait du rapport LANDRY 1914, la réponse de quelques commerçants à la question : « Que faut-il penser des divers projets qu'on a proposés de substituer à la législation actuelle des patentes ? »

A. — *Grand commerce de détail :*

Les correspondants sont unanimes à déclarer :

« L'impôt-patente est excellent parce qu'il est basé sur les signes extérieurs ; la grande majorité des commerçants appartenant au grand commerce estiment que l'adoption des divers projets de loi que l'on a proposé de substi-

allègement de leurs charges, ce projet d'impôt a été présenté par M. Caillaux, Ministre des Finances, le 7 février 1907, et voté par la Chambre le 9 mars 1909. Le Sénat, par suite de la guerre, n'en reprit la discussion qu'en juillet 1916.

tuer à la législation actuelle des patentes créerait un bouleversement général tout à fait préjudiciable au commerce, et qu'il serait à désirer que la stabilité fiscale fût enfin établie.

« De nouveaux remaniements ne pourraient qu'augmenter l'incertitude et l'indécision qu'ont fait naître les précédentes réformes.

« Certains souhaitent cependant que l'on applique une taxe professionnelle par article ou une patente basée sur les articles vendus par chaque commerçant. »

Réponse de la Chambre syndicale du Commerce de la Nouveauté, à Paris :

« La Chambre syndicale du Commerce de la Nouveauté émet les vœux suivants relatifs à la réforme de l'impôt :

« 1^o Remplacer les éléments multiples servant actuellement de base à l'impôt des patentes par un élément unique déterminé d'après les facultés effectives de chaque patentable ;

« 2^o Adopter en principe, et d'une façon générale, les bénéfices comme base de l'impôt des patentes, et en établir la péréquation de manière à le ramener à un taux supportable et équivalent pour tous ;

« 3^o Imposer de même sur les bénéfices toutes les autres catégories de patentables.

« Tous les citoyens doivent être égaux devant l'impôt comme devant la loi.

« L'impôt doit être impersonnel et ne doit jamais servir à régler les conditions de la concurrence commerciale et industrielle.

« Un moyen rationnel de prélever pour les besoins publics une fraction proportionnelle des revenus réalisés par les producteurs et les intermédiaires consisterait dans la fixation d'un taux d'impôt applicable aux bénéfices nets de chaque patentable.

« Si l'on pense que les magasins tenant plusieurs espèces de marchandises ne payent pas un impôt de patente en proportion avec les bénéfices qu'ils réalisent, rien n'est plus facile que de rétablir l'équilibre, l'égalité de l'impôt des patentes pour tous les contribuables : il suffit au Parlement d'imposer le produit net de toute exploitation commerciale, industrielle ou financière.

« Si le Gouvernement et la Chambre des députés sont résolus à poursuivre l'organisation de l'impôt sur le revenu, dans la pensée d'établir une proportion plus exacte entre les impôts et les revenus, la Chambre syndicale du

Nous ne suivrons celle-ci qu'en ce qu'elle aura rapport avec l'article 14 de la loi.

Cet article est analogue (sauf le point de départ de la taxe) à l'article 91 du projet voté en 1909 ; celui-ci était ainsi rédigé :

« ART. 91. — Indépendamment de l'impôt sur les bénéfices des professions industrielles et commerciales, tel

Commerce de la Nouveauté est toute disposée à accepter, comme base de l'impôt des patentes, l'impôt sur les revenus commerciaux et industriels.

« Ce système substitue la vérité fiscale à une approximation forcément inexacte et souvent injuste, puisque les centimes additionnels, s'ajoutant proportionnellement à des taxes déjà mal réparties, ne peuvent qu'augmenter l'inégalité des charges ; il aurait pour nous le grand avantage de nous éviter ces remaniements successifs de la loi fiscale, appliqués à notre seule corporation, contre lesquels nous ne cesserons de protester.

« En effet, nous ne pouvons accepter que les magasins tenant plusieurs espèces de marchandises soient placés hors la loi commune, en matière fiscale, et subissent chaque année des surélévations d'impôt que rien ne justifie et que l'on ne fait supporter à aucune autre catégorie de patentables.

« La menace d'aggravation d'impôt entrave nos affaires et nous enlève toute initiative et toute sécurité pour l'avenir.

« Le moment est venu pour le Parlement de remplacer par une taxe unique ayant pour base les bénéfices, les éléments multiples et défectueux qui servent actuellement de base à l'impôt des patentes.

« De nombreuses inégalités continuent à subsister dans la répartition de l'impôt des patentes entre les divers commerces et industries ; le classement par l'Administration des différentes catégories de patentables laisse beaucoup à désirer, de sorte que certains commerces payent 2, 3, 4, 5 et jusqu'à 10 et 20 fois plus que d'autres, qui sont placés dans des conditions analogues de chances de bénéfices.

« D'une manière générale, la taxe de patente de toutes les professions commerciales en dehors de la nôtre n'excède pas 3 0/0 des bénéfices, dans bien des cas elle ne dépasse pas 2 et même 1 0/0 — quand elle ne tombe pas au-dessous de ce chiffre — alors que nous payons 10, 15, 20, 30, 40 et même 50 0/0 des bénéfices réalisés par nos maisons. Nous pouvons dire qu'aucune profession n'a été aussi lourdement frappée par l'impôt que celle de marchand de nouveautés en détail.

« Aux autres vœux déjà cités, la Chambre syndicale du Commerce de la Nouveauté ajoute ceux qui suivent :

qu'il a été organisé par les articles 30 à 36, il est établi une taxe spéciale sur le chiffre d'affaires réalisé par les établissements désignés ci-après :

« Magasins de plusieurs espèces de marchandises ;

« Magasins pour la vente en demi-gros ou aux particuliers de vêtements confectionnés ;

« 1^o Établir la taxe de patente de chaque commerce ou industrie de manière à ce qu'elle n'excède jamais la moyenne de l'impôt payé par les autres catégories de patentables ;

« 2^o Si on conserve le principe des droits actuellement en vigueur, en doser les différents éléments de manière à ce que leur ensemble (loyer, nombre des employés, centimes additionnels, spécialités, etc.) ne dépasse jamais au total le quantum payé par l'ensemble du commerce ;

« Lorsque les bénéfices se feraient exactement connaître par la publication des inventaires, comme dans les sociétés par action, l'Administration établirait l'impôt d'après ces bénéfices ;

« Pour les autres patentables, elle laisserait à chaque contribuable l'option entre le régime en vigueur ou la déclaration de ces bénéfices ;

« 3^o Pour le droit proportionnel, distinguer entre l'habitation privée du patentable et les locaux affectés à l'exercice de son industrie.

« En dehors de ses affaires, le négociant doit être traité comme tous les autres citoyens. Il doit être exonéré du droit proportionnel sur son habitation privée et ne payer, comme chaque particulier, que sa contribution mobilière. »

Réponse de la Société Paris-France, à Paris :

« La meilleure preuve que la loi de 1905 ne répond plus aux besoins de l'évolution actuelle, ce sont précisément ces modifications continuelles qu'on veut y introduire, les protestations souvent unanimes que soulèvent ces modifications, les enquêtes compliquées et difficiles auxquelles elles donnent lieu et qui, la besogne parlementaire aidant, n'ont pas permis, depuis 1905, aux législateurs d'observer le délai de 5 ans qu'ils s'étaient fixés pour la révision de la loi des patentes.

« Toutes ces raisons nous conduisent à estimer que seul un impôt sur les bénéfices remplacerait équitablement cette loi compliquée. Seul cet impôt serait de nature, il nous semble, à amener l'égalité fiscale sur un terrain où elle se rencontre rarement. Seul cet impôt, par cela même qu'il réaliserait cette égalité, pourrait donner satisfaction à tout le monde, aussi bien au grand qu'au petit commerce.

« Magasins pour la vente en demi-gros ou en détail de quincaillerie, de ferronnerie et d'articles de ménage ;

« Magasins pour la vente en demi-gros ou en détail d'épicerie, liqueurs et conserves ;

« Lorsqu'ils occupent habituellement plus de dix personnes employées aux écritures, aux caisses, à la surveil-

« Nous sommes donc résolument partisans du remplacement de la loi des patentes actuelle par un impôt qui nous frapperait sur nos bénéfices, et nous estimons qu'en dehors de cette solution, nulle autre ne sera durable et encore bien moins équitable.

« La loi des patentes est une loi excessivement compliquée, et cela parce qu'elle a voulu prévoir tous les genres de commerces, d'industries et de professions. De plus, pour qu'une loi soit équitable et durable, il faut qu'elle frappe chacun d'une façon égale. Or, il n'en est rien pour la loi de patentes. S'appliquant à des commerces essentiellement différents, elle conduit souvent à des résultats inattendus, très éloignés de l'égalité fiscale. Enfin, les modifications qu'on y a apportées n'ont fait que la compliquer davantage en exagérant encore cette constatation.

« C'est ainsi que la loi du 27 février 1912 est venue, en s'intercalant dans la loi des patentes, créer une disposition d'exception dont les conséquences n'ont pas été entièrement celles qu'on croyait. Il s'est trouvé des sociétés qui ont été frappées alors qu'on n'avait nullement pensé à elles. De plus, on n'a fait aucune distinction dans les établissements à succursales. On voulait, semble-t-il, frapper les sociétés d'alimentation qui ont plusieurs centaines de maisons, mais toutes de petite importance, payant par conséquent peu de patente, et l'on a taxé tous les établissements à succursales, en exceptant toutefois, sans qu'on sache pourquoi, les banques et les établissements de crédit.

« Les succursales de la Société Paris-France, par exemple, ne sont pourtant pas comparables à celles des sociétés d'alimentation. Elles payaient déjà une patente considérable que la loi du 27 février 1912 a doublée, et nous ne craignons pas d'affirmer que cette loi a été beaucoup plus lourde pour elles que pour d'autres. »

B. — *Moyen et petit commerce de détail :*

On estime généralement que les divers projets de loi actuellement soumis au Parlement en vue de modifier la législation des patentes sont de nature à amener une meilleure répartition des charges fiscales et à améliorer la situation du petit commerce. Le vœu le plus souvent exprimé tend à ce que la patente soit répartie d'après le nombre de spécialités et proportionnée au chiffre d'affaires.

lance, aux achats et aux ventes intérieures ou extérieures, et lorsque leur chiffre annuel d'affaires dépasse 500.000 fr.,

« Le taux de l'impôt est fixé conformément au tarif suivant :

« 1 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 500.001 et 1 million de francs ;

« 2 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 1.000.001 et 5 millions de francs ;

« 3/0 sur la fraction du chiffre d'affaires au-dessus de 5 millions de francs.

« Les contribuables visés dans le présent article sont tenus de faire annuellement, dans les formes et délais prévus par l'article 70 de la présente loi, une déclaration du chiffre total de leurs affaires pendant l'année précédente et de présenter à l'appui de cette déclaration toutes les justifications nécessaires pour en établir l'exactitude.

Certains demandent, en outre, qu'il soit interdit aux syndicats agricoles de faire du commerce ; le Syndicat de l'Épicerie du Gard approuve l'amendement Barthe, d'après lequel les grands établissements à succursales seraient tenus de verser à la Caisse des Dépôts et Consignations les cautionnements fournis par leurs gérants ; il réclame également la suppression des timbres-primes.

Par contre, la Chambre syndicale de la Boulangerie de Montdidier se déclare en faveur du maintien de la législation actuelle des patentes.

Groupements divers englobant des commerçants de détail ou des employés du commerce de détail :

La grande majorité des correspondants de cette catégorie s'étant prononcée contre le projet d'impôt sur le revenu, s'est déclarée, d'autre part, en faveur du maintien de la patente.

Un petit nombre se bornent à en demander le maintien pur et simple ; la plupart, considérant que les charges fiscales sont très inégalement réparties entre le grand et le petit commerce, proposent de remédier à cette situation en apportant diverses modifications à la législation actuelle des patentes et en établissant des taxes nouvelles frappant exclusivement les grands établissements.

« Sont applicables, en cas d'omission de déclaration et de déclaration inexacte, les sanctions édictées par l'article 50 de la présente loi.

« Pour les maisons à succursales multiples rentrant dans la catégorie des établissements visés par le présent article, le chiffre d'affaires sur lequel s'établira la taxe spéciale sera le chiffre global des affaires réalisées par toutes les succursales installées soit dans la ville du siège social, soit dans des villes différentes ».

Il fut adopté après une longue discussion à la Chambre le 15 février 1909 (sous le n° 89).

M. Théodore Reinach, député, s'éleva contre l'article proposé : la loi de 1893 avait établi injustement une surtaxe pour certaines catégories de contribuables, il ne fallait pas renouveler cette erreur.

M. Georges Berry s'opposa avec vigueur à cette thèse, en reprenant une partie des arguments qu'il avait employés lors des discussions de la loi de 1905; nous ne les redirons pas.

Le Ministre des Finances insista pour que l'article fût voté. Quoique ce texte n'ait pas été inséré dans le projet primitif du Gouvernement, M. Caillaux le défendit pour maintenir l'état de choses de 1909.

Il reconnaissait avec M. Reinach que « chacun doit payer en proportion de ses bénéfices », mais il ajoutait que l'organisation des patentes n'était pas conforme à cette règle, et que, parmi les grands magasins, certains se trouvaient payer 6,48 0/0 de leur revenu, d'autres 9,45 0/0, un autre 13,62 0/0.

Comme le maximum de l'impôt prévu par l'article 89 était de 3,50 0/0, les grands magasins payant 9 0/0 en moyenne n'auraient plus eu à payer que le tiers de ce qu'ils payaient auparavant.

« D'ailleurs, disait-il, comment, au point de vue politique, serait jugée un peu partout la réforme que nous vous proposons, qui doit être une réforme de justice, si elle avait ce résultat que les grands magasins, qui, pour des raisons économiques que je comprends — je suis très loin d'être leur adversaire passionné, comme certains de nos collègues — par suite des procédés plus modernes qu'ils mettent en œuvre, font une concurrence redoutable à tout notre petit commerce ; si les grands magasins étaient dégrevés tandis que le petit commerce continuerait à supporter, ou à peu près, les charges anciennes ? »

Et le Ministre concluait en ces termes : « Demain, l'impôt sur le revenu va se traduire, sans doute, pour les petits commerçants, par des abaissements de charges ; mais ces abaissements ne peuvent pas être très considérables, étant donné le faible chiffre de la patente qui frappe ces contribuables ; s'il entraînait, d'autre part, pour les grands magasins, des dégrèvements qui, ceux-là, seraient énormes, vous apercevez bien les inconvénients d'un pareil résultat au point de vue politique. Est-il juste, d'ailleurs, que le grand magasin, qui a un avantage économique considérable, par la manière même dont il organise ses affaires, ne paye pas, à côté de l'impôt, qui doit le frapper comme tous les autres établissements proportionnellement à son revenu, une taxe compensatrice basée sur le droit qu'a la société de faire payer l'espèce de monopole de fait que le progrès économique et les agencements industriels nouveaux ont attribué à ce grand établissement commercial ? »

C'est alors que vint en discussion un amendement (qui devint le dernier alinéa de l'article 91), présenté par

M. Georges Berry et accepté par la Commission ; il était ainsi rédigé :

« Pour les maisons à succursales multiples rentrant dans la catégorie des établissements visés par le présent article, le chiffre d'affaires sur lequel s'établira la taxe spéciale sera le chiffre global des affaires réalisées par toutes les succursales installées, soit dans la ville du siège social, soit dans des villes différentes. »

Cette disposition additionnelle fut votée sans difficulté, malgré les conséquences qu'elle pouvait avoir pour les entreprises à succursales multiples.

Et le projet de loi adopté par la Chambre le 9 mars 1909 fut transmis au Sénat le 16 mars.

M. Aimond, rapporteur de la Commission du Sénat, déposa son rapport sur le projet de loi le 27 novembre 1913; mais la Commission avait décidé de procéder par étapes à la réforme fiscale et seuls étaient étudiées les dispositions relatives à la contribution foncière et aux impôts sur les valeurs mobilières (loi du 29 mars 1914), et à l'établissement d'un impôt général sur le revenu (loi du 15 juillet 1914).

Le remplacement de la contribution des patentes était ainsi retardé ; en juillet 1914 cependant, M. Noulens, Ministre des Finances, promettait de déposer le projet y relatif dès la rentrée des Chambres ; mais vint la guerre, et il fallut attendre jusqu'en 1916 pour voir la Commission sénatoriale saisie des propositions du Gouvernement.

Le nouveau projet ne changeait rien à l'article 91, qui devenait l'article 13, et la Commission l'approuva facilement.

Mais à la séance du Sénat du 21 novembre 1916, l'article 13 fut renvoyé à la Commission, à la suite d'obser-

vations de M. Touron, qui démontra que le rapport entre le bénéfice et le chiffre d'affaires n'augmente nullement parallèlement à l'élévation du chiffre d'affaires, et qu'au contraire il diminue (1).

Il cita quatre maisons :

1 ^o — La 1 ^{re}	faisait 232 millions d'affaires et réalisait un bénéfice de	5,3	%
2 ^o — La 2 ^{me}	— 127 — — — — —	6,3	%
3 ^o — La 3 ^{me}	— 120 — — — — —	7,7	%
4 ^o — La 4 ^{me}	— 45 — — — — —	8,40	%

Or, le projet de loi frappait plus fort la première maison que la quatrième, malgré le taux plus élevé auquel travaillait cette dernière.

La Commission présenta une nouvelle rédaction de l'article 13 à la séance du 28 novembre 1916. L'article fut alors adopté :

« ART. 13. — Indépendamment de l'impôt sur les bénéfices des professions industrielles et commerciales, tel qu'il est organisé par les articles précédents, il est établi une taxe spéciale sur le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises ayant pour objet principal la vente en détail de denrées ou marchandises, lorsque ce chiffre d'affaires dépasse 2 millions de francs, déduction faite du montant des exportations à l'étranger, en Algérie, aux colonies et pays de protectorat.

« Le taux de l'impôt est fixé conformément au tarif suivant :

« 1 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 2 et 5 millions de francs ;

(1) La raison qu'il en donnait était que le chiffre d'affaires ne s'augmente que parce qu'on vend moins cher — on ne le développe pas en augmentant ses prix. — Cette idée est discutable.

« 2 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 5 et 50 millions de francs ;

« 3 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 50 et 100 millions de francs ;

« 4 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 100 et 200 millions de francs ;

« 5 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires au-dessus de 200 millions de francs.

« Les contribuables visés par le présent article sont tenus de faire annuellement, dans les deux premiers mois de chaque année, la déclaration du chiffre total de leurs affaires pendant l'année précédente, et de présenter à l'appui de cette déclaration toutes les justifications nécessaires pour en établir l'exactitude.

« Est applicable, en cas d'omission de déclaration et de déclaration inexacte, la sanction édictée par l'article 8, 2^e alinéa, de la présente loi.

« Pour les maisons à succursales multiples rentrant dans la catégorie des entreprises visées par le présent article, le chiffre d'affaires sur lequel s'établira la taxe spéciale sera le chiffre global des affaires réalisées par toutes les succursales installées, soit dans la ville du siège principal, soit dans des villes différentes. »

La Chambre le modifia encore. Le point de départ proposé par le Sénat était 2 millions. Celui proposé par la Chambre était 500.000 francs. La Chambre transigea à 1 million, et vota l'article le 18 juillet 1917.

Cette transaction fut acceptée par le Sénat (1), qui

(1) Notons encore que pour enlever le vote du Sénat, le Ministre des Finances cita les chiffres suivants :

Le grand magasin réalisant 232 millions d'affaires et 12.300.000 francs de bénéfices paye 1.358.000 francs de patentes (part de l'État).

Si la taxe spéciale n'était pas votée, il ne payerait plus que 430.400 francs avec l'impôt tel qu'il est établi.

adopta lui-même l'article (devenu article 14), et l'ensemble du projet le 31 juillet 1917.

« ART. 14. — Indépendamment de l'impôt sur les bénéfices des professions industrielles et commerciales, tel qu'il est organisé par les articles précédents, il est établi une taxe spéciale sur le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises ayant pour objet principal la vente en détail de denrées ou marchandises, lorsque ce chiffre d'affaires dépasse un million de francs, déduction faite du montant des exportations à l'étranger, en Algérie, aux colonies et pays de protectorat.

« Le taux de l'impôt est fixé conformément au tarif suivant :

« 1 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 1 million de francs et 2 millions de francs ;

« 2 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 2.000.001 francs et 10 millions de francs ;

« 3 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 10.000.001 francs et 100 millions de francs ;

« 4 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 100.000.001 francs et 200 millions de francs ;

« 5 0/00 sur la fraction du chiffre d'affaires au-dessus de 200 millions de francs.

« Les contribuables visés par le présent article sont tenus de faire annuellement, dans les trois premiers mois de chaque année, la déclaration du chiffre total de leurs affaires pendant l'année précédente, et de présenter à l'appui de cette déclaration toutes les justifications nécessaires pour en établir l'exactitude.

« Est applicable, en cas d'omission de déclaration et de déclaration inexacte, la sanction édictée par l'article 9, 2^e alinéa, de la présente loi.

« Pour les maisons à succursales multiples rentrant dans la catégorie des entreprises visées par le présent article, le chiffre d'affaires sur lequel s'établira la taxe spéciale sera le chiffre global des affaires réalisées par toutes les succursales installées, soit dans la ville du siège principal, soit dans des villes différentes. »

§ 2. — *Analyse des dispositions de l'article 14.*

SECTION I. — *Variations successives des dispositions de l'article 14.*

A) *A partir de quel chiffre d'affaires la taxe spéciale joue-t-elle ?*

Dans le projet primitif, il fallait que le chiffre d'affaires annuel dépassât 500.000 francs.

C'est ce chiffre aussi que propose la Commission du Sénat (rapport Perchot, *Annexe* 319 à la séance du 27 juillet 1916). Mais, à la suite du renvoi de l'article à la Commission, le chiffre d'affaires annuel nécessaire pour être assujetti à la taxe spéciale fut fixé à plus de 2 millions de francs.

La Chambre n'accepta pas ce chiffre, qu'elle réduisit à 1 million — chiffre ratifié par le Sénat.

B) *Quel est le taux de la taxe ?*

Le taux de 1 0/00 frappait la fraction du chiffre d'affaires entre 500.000 francs et 1 million, dans le projet de 1909 et celui de 1916. Il frappait la fraction de 2 à 5 millions dans le projet adopté par le Sénat.

Avec la loi de 1917, ce taux frappe la fraction comprise entre 1 et 2 millions.

Le taux de 2 0/00 frappait la fraction de 1 à 5 millions (projet de 1909, premier projet de 1916), -celle de 5 à 50 millions (projet voté par le Sénat, 28 novembre 1916).

La loi de 1917 a réservé ce taux à la portion du chiffre d'affaires comprise entre 2 et 10 millions.

Le taux de 3 0/00 était le taux maximum prévu par les projets de 1909 et 1916 ; il frappait la portion du chiffre d'affaires au-dessus de 5 millions de francs.

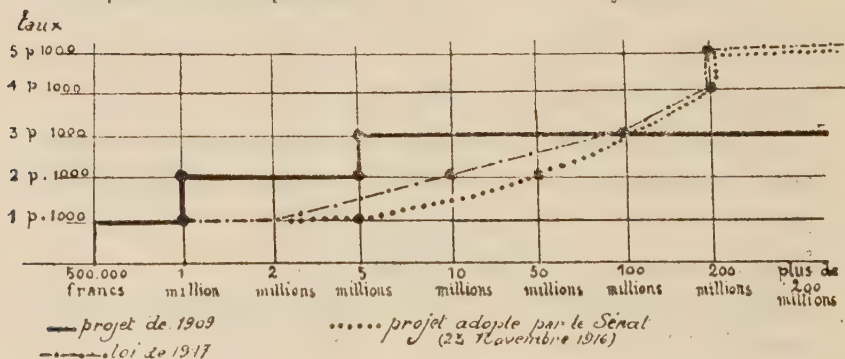
Dans le projet voté par le Sénat en 1916, ce taux était réservé à la portion comprise entre 50 et 100 millions de francs. Tandis que la loi en vigueur fixe ce taux pour la tranche comprise entre 10 et 100 millions.

Le taux de 4 0/00 (ainsi que celui de 5 0/00) a été établi pour la première fois par le Sénat en novembre 1916. Il frappe la portion du chiffre d'affaires comprise entre 100 et 200 millions.

La loi de 1917 a maintenu cette mesure.

Le taux de 5 0/00, lui aussi créé pour la première fois dans le projet du 28 novembre 1916, a été réservé par ce projet et par la loi de 1917 à la fraction du chiffre d'affaires dépassant 200 millions de francs.

TABLEAU montrant les variations de 1909 à 1914 du taux de la taxe spéciale établie par l'article 14 de la loi du 31 juillet 1917.



c) *Comment doit être calculé le chiffre d'affaires imposable ?*

1^o *En principe, c'est la somme de toutes les affaires réalisées par la même entreprise (1).*

2^o *N'en est déduit que le montant des exportations faites à l'étranger, en Algérie ou aux colonies et pays de protectorat (art. 14, 1^{er} alinéa, in fine). Cette exception a été introduite dans la loi par le Sénat le 28 novembre 1916.*

3^o *S'il s'agit d'une entreprise à succursales multiples, le chiffre d'affaires ne doit pas être taxé séparément pour chacune des succursales, mais au contraire totalisé, et taxé globalement dans la ville du siège social de l'entreprise.*

La disposition précisant ce point important a été insérée sur la proposition de M. Georges Berry, le 15 février 1909, et a été maintenue dans les projets postérieurs et dans la loi elle-même.

On se doute du caractère désavantageux d'une pareille mesure pour les maisons visées. Un exemple le fera mieux voir :

Soit une entreprise ayant dix succursales :

Au siège social, elle fait 6 millions d'affaires ;

Dans chacune de ses succursales, elle fait 800.000 francs d'affaires. Si la disposition Berry n'avait pas été votée, cette entreprise aurait subi la taxe de la manière suivante :

(1) M. ALLIX, dans son *Traité élémentaire de science des Finances*, en donne la définition suivante : « C'est le montant total des ventes effectivement et définitivement réalisées, ou des rémunérations acquises comme prix des services rendus, ou des escomptes, intérêts, agios, commissions, courtages ».

Sur 6 millions, fraction imposable 5 millions :

Au taux de 1 0/00 : sur 1 million	1.000 fr.
Au taux de 2 0/00 : — 4 millions	8.000 »
Total	9.000 fr.

Sur 800.000 francs pour chaque succursale :

Rien (n'atteint pas le minimum de 1 million).	Mémoire.
Total général..	9.000 fr.

Mais, avec l'amendement Berry, cette entreprise a à payer :

Chiffre d'affaires total :

$$6.000.000 + (800.000 \times 10) = 14.000.000.$$

Sur 14 millions, fraction imposable 13 millions :

Au taux de 1 0/00 : sur 1 million	1.000 fr.
Au taux de 2 0/00 : — 8 —	16.000 »
Au taux de 3 0/00 : — 4 —	12.000 »
Total	29.000 fr.

Ainsi, cette entreprise payera 29.000 francs, au lieu de 9.000 francs, soit : 20.000 *francs de plus*.

SECTION II. — *Quelles entreprises la loi a-t-elle voulu frapper ?*

A) *Ce sont les entreprises ayant pour objet principal la vente en détail de denrées ou marchandises.*

Ceci nécessite deux observations :

1^o Ce n'est que dans le projet voté par le Sénat le 28 novembre 1916 qu'est apparue cette désignation.

Dans les projets antérieurs, les entreprises taxables

étaient désignées comme dans la loi de 1905 (magasins de plusieurs espèces de marchandises, etc., etc.).

Le texte nouveau semble avoir élargi l'application de la taxe. Des entreprises telles que les restaurants, qui ne semblaient pas d'abord devoir être frappées, le sont désormais : ils vendent bien en détail des denrées. De même, les magasins de chaussures par exemple, qui n'entraient pas dans la nomenclature, doivent être atteints aussi par la taxe.

2° Il suffit que l'entreprise ait pour *objet principal* la vente : si elle y ajoute des opérations accessoires différentes, elle n'en sera pas moins taxée sur son chiffre d'affaires total.

B) *S'il existe des entreprises ayant pour objet exclusif la vente en détail de denrées ou marchandises, à l'étranger, en Algérie, aux colonies et pays de protectorat, elles ne sont pas soumises à la taxe.*

Cette disposition a été adoptée pour favoriser notre commerce d'exportation (1).

c) *Les coopératives sont-elles soumises à la taxe ?* Non. Cela résulte expressément de l'article 15 de la loi de 1917 (premier alinéa, *in fine*) (2) (Comparer avec la loi de 1912, chapitre V, § 2, section II-D).

(1) L'imposition spéciale de ce genre d'opérations ne se serait pas expliquée du reste, puisque la taxe n'avait pour but, comme on le sait, que de défendre le petit commerce contre la concurrence des grands magasins.

(2) ART. 15. — Les sociétés coopératives de consommation, lorsqu'elles possèdent des établissements, boutiques ou magasins pour la vente ou la livraison de denrées, produits ou marchandises, sont passibles de l'impôt sur les bénéfices des professions commerciales et industrielles, à l'exception de la taxe spéciale établie par l'article 14.

n) Notons enfin que le paragraphe 3 de l'article 14 oblige les contribuables à *faire annuellement la déclaration du chiffre total* de leurs affaires pendant *l'année précédente*, et à présenter à l'appui de cette déclaration toutes les justifications nécessaires pour en établir l'exactitude.

Il n'existe pas à notre connaissance de statistiques spéciales concernant les résultats d'application de l'article 14. Il n'existe pas non plus, croyons-nous, d'arrêts du Conseil d'État en la matière. L'article 14 est lumineusement clair, aucune difficulté ne peut surgir de son application.

Le défaut de statistiques et la nouveauté de l'article empêchent de juger la valeur des dispositions qu'il contient. Contentons-nous de dire qu'à notre avis cet article est basé sur un principe faux, à savoir qu'il faut taxer les entreprises d'après l'accroissement de leur chiffre d'affaires. C'est entraver le commerce, d'une part, et, d'autre part, préparer des injustices, puisque le chiffre d'affaires n'est d'aucune manière un indice sérieux des bénéfices d'entreprises si diverses.

Les commerçants qui se sont prononcés pour l'application de taxes de ce genre, ne l'ont fait que parce qu'ils espéraient : 1^o échapper à l'inquisition fiscale ; 2^o payer moins que par une taxation des bénéfices.

Nous montrerons à nouveau dans notre conclusion que toutes les taxes autres que les taxes sur les bénéfices (1)

(1) Deux considérations rendent difficile le bon fonctionnement de l'impôt sur les bénéfices :

1^o Difficulté de déterminer le bénéfice net réel, car il varie selon les modalités d'établissement du bilan, d'évaluation des stocks, de constitution sur réserves et selon les méthodes d'amortissement ;

2^o Manque de concordance inévitable entre l'exercice budgétaire et l'exercice annuel des entreprises, procédé de comptabilité pur et simple, car la vie d'une entreprise est un tout non divisible en périodes régulières.

risquent d'être injustes, malgré le désir de justice fiscale de ceux qui les créent.

A l'article 14 de la loi de 1917, nous reconnâtrons simplement de grandes qualités de clarté, ce qui est déjà très important en matière d'impôts.

APPENDICE

Il existe une proposition de loi tendant à modifier le taux de la taxe spéciale établie par la loi de 1917.

Cette proposition de loi a été présentée le 21 février 1921 à la Chambre par quelques députés, et renvoyée à la Commission des Finances d'où elle n'est pas encore revenue.

Dans leur exposé des motifs, les auteurs tiraient argument de la création de la taxe générale de 1,10 0/0 sur le chiffre d'affaires, et démontraient que cette taxe était beaucoup plus lourde pour le petit commerçant que pour le grand magasin, le premier ayant à acheter des marchandises devant passer par plus d'intermédiaires que celles de l'autre, de telle sorte que, par la répétition de l'impôt, le prix de revient était grevé de 2,20 0/0 et de 3,30 0/0, au lieu de 1,10 0/0. « Il y a là, disaient ces députés, quelque chose qui heurte le principe de l'égalité devant l'impôt, mais il y a aussi un danger considérable pour le petit commerce de détail qui ne pourra soutenir la concurrence ».

Pour ces raisons, ils proposaient la loi suivante :

« ARTICLE UNIQUE. — La taxe spéciale établie par l'article 14 de la loi du 31 juillet 1917 sera calculée aux taux suivants :

« 0,25 0/0 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 1.000.000 de francs et 2.000.000 de francs ;

« 1 0/0 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 2.000.001 francs et 10.000.000 de francs ;

« 1,50 0/0 sur la fraction du chiffre d'affaires comprise entre 10.000.001 francs et 100.000.000 de francs ;

« 2 0/0 sur la fraction au-dessus de 100.000.000 de francs. »

Le taux passait ainsi pour le deuxième million de 1 0/00 à 0,25 0/0, ou 2,5 0/00. La même comparaison montre que les taux respectifs établis par la loi de 1917, pour la fraction comprise :

entre 2.000.000 et 10.000.000, passeraient de 2 0/00 à 1 0/0 (10 0/00) ;

entre 10.000.000 et 10.000.000, passeraient de 3 0/00 à 1,50 0/0 (15 0/00) ;

au-dessus de 100.000.000, passeraient de 4 0/00 et 5 0/00 à 2 0/0 (20 0/00).

L'augmentation proposée est donc formidable. Nous pouvons la chiffrer pour une Société qui nous a obligeamment donné les éléments nécessaires.

Cette Société, en 1921, a fait un chiffre d'affaires total de 153.382.400 francs, et un bénéfice de 13.520.642 fr.

Elle a payé, au titre des bénéfices commerciaux, 1.491.340 francs, se répartissant approximativement ainsi :

Impôts sur les bénéfices.	1.080.000 fr.
Taxe spéciale sur chiffre d'affaires ..	411.000 »

Si la proposition de loi avait été adoptée, la même Société aurait payé au même titre :

A) <i>Impôt proprement dit</i>	1.080.000 fr.
--------------------------------------	---------------

B) <i>Taxe spéciale</i> sur 151.000.000	
---	--

environ :

de 0 à 1.000.000.....	Rien	
1.000.000 à 2.000.000.	2.500 fr.	
2.000.001 à 10.000.000.	80.000 »	
10.000.001 à 100.000.000.	1.350.000 »	
100.000.001 à 150.000.000.	1.000.000 »	
Total	2.432.500 fr.	2.432.500 »
<i>Total général</i>		3.512.500 fr

Ce total est énorme et condamne par lui-même la proposition qui, sous prétexte de justice fiscale, établirait la taxe la plus injuste qui soit (1).

Il est à souhaiter, dans l'intérêt général, que la Commission des Finances et la Chambre rejettent un tel projet.

(1) Surtout si l'on note que la Société qui nous sert d'exemple, payant déjà 4.674.000 francs d'autres impôts, verrait le montant de ceux-ci élevé à 8.186.000 francs, soit plus de 60 0/0 des bénéfices de l'entreprise.

SIXIÈME PARTIE

CHAPITRE UNIQUE

Législations étrangères

Nous aurions voulu, dans cette sixième partie, présenter un tableau très documenté de la législation fiscale des grands magasins à l'étranger. Mais nous ignorions les difficultés de la tâche, et nous nous contenterons d'apporter ici quelques renseignements condensés sur ce point.

En dehors de la France, il n'existe guère qu'en Allemagne des impôts spéciaux sur les grands magasins et entreprises à succursales multiples. En Angleterre, la taxe sur les bénéfices commerciaux et industriels constitue la cédule D de l'Income-Tax, mais son tarif n'a pas pour effet de favoriser les petits détaillants au détriment des grands établissements de vente au détail. Vers 1911, on a bien songé un moment à créer un impôt sur les succursales, mais on y a renoncé devant les difficultés qu'il eût entraînées.

En Belgique, où les succursales sont imposées, les grands magasins ne subissent aucune taxe spéciale, pas plus qu'en Italie, où les revenus commerciaux sont simplement soumis à l'impôt sur le revenu, cédule B, qui prélève 15 0/0 du bénéfice net.

Pour simplifier notre exposé, nous étudierons, dans un paragraphe 1^{er}, l'impôt sur les grands magasins en Prusse (Warenhaussteuer), dans un paragraphe 2, l'impôt sur les succursales en Bavière (Filialsteuer), et dans un paragraphe 3, les impôts dans les autres pays.

§ 1^{er}. — **L'impôt sur les grands magasins en Prusse** (Loi du 18 juillet 1900).

L'agitation qui avait lieu en France vers 1880 contre les grands magasins avait son écho en Prusse ; les partisans du petit commerce, comme en France, s'élevaient contre les progrès incessants de la concentration dans le commerce de détail. Il avait déjà été question d'établir un impôt spécial, dès le mois de juin 1882. En 1897 et 1898, il en fut à nouveau reparlé ; un projet de loi fut déposé par le chancelier prussien de Miquel en février 1900, qui donnait en partie satisfaction au petit commerce et ajoutait aux deux impôts payés par les grands magasins (Einkommensteuer = impôt sur le revenu, et Gewerbesteuer = patentes), le *Warenhaussteuer*. Le projet fut voté le 18 juillet 1900 (1).

(1) D'après ce que nous avons pu savoir, cet impôt est toujours en vigueur, depuis la guerre, mais les taux variant, paraît-il, sans cesse, en raison des fluctuations du mark, nous avons préféré citer les taux d'avant-guerre.

Le Warenhaussteuer est un impôt sur le chiffre d'affaires de certains magasins de vente au détail, lorsque leur chiffre d'affaires dépasse une certaine somme.

A) *Quels sont les assujettis?* Les établissements de vente au détail de denrées ou marchandises comprises dans l'énumération faite à l'article 6 de la loi, et divisé en quatre catégories :

A. — Droguerie et denrées coloniales, alimentation, épicerie, comestibles, tabacs et articles pour fumeurs, pharmacie, couleurs, parfumerie.

B. — Fils, passementerie, articles de modes, tissus, tricot, lainages, confection pour hommes, dames et enfants, fourrures, blanc, literie, tapis et tapisserie et autres articles pour l'ameublement.

C. — Ustensiles de cuisine et de ménage, meubles de jardin, chauffage, faïence, verrerie, poterie, meubles, rideaux, tapis.

D. — Bijouterie, orfèvrerie, objets d'art, quincaillerie, papeterie, librairie, musique, armes, cycles, ustensiles de chasse et de sport, machines à coudre, instruments d'optique, de physique, de médecine, de musique, jouets.

Pour être assujetti, il faut que les ventes du magasin portent au moins sur deux des catégories de marchandises de l'article 6, mais cette vente peut se faire, aussi bien que dans des boutiques, dans des entrepôts, dans des magasins ou par correspondance.

B) *Quel est le minimum du chiffre d'affaires nécessaire pour être imposé?*

L'article 1^{er} précise que ce chiffre doit être supérieur à 400.000 marks. (Notre loi de 1917, article 14, est donc

plus sévère, car, toutes choses égales d'ailleurs, un million de francs papier, en 1917, représente moins que 500.000 fr. or avant la guerre.)

c) *Quel est le taux de l'impôt ?* (article 12).

Il est inexact de dire que la loi fixe un taux de l'impôt. Il vaut mieux dire qu'elle établit une taxe sur le chiffre d'affaires et détermine le montant de la taxe à payer suivant l'importance de ce chiffre d'affaires. Le tableau ci-dessous en indique la progression :

	Chiffre d'affaires imposable (marks)	Montant de la taxe à payer (marks)	Pourcentage par rapport au chiffre d'affaires
De plus de	400.000 à 450.000	4.000	1
—	450.000 à 500.000	5.500	1,22
—	500.000 à 550.000	7.500	1,50
—	550.000 à 600.000	8.500	1,54
—	600.000 à 650.000	9.500	1,60
—	650.000 à 700.000	10.500	1,64
—	700.000 à 750.000	11.500	1,65
—	750.000 à 800.000	12.500	1,66
—	800.000 à 850.000	13.000	1,70
—	850.000 à 900.000	15.000	1,80
—	900.000 à 950.000	16.500	1,83
—	950.000 à 1.000.000	18.000	1,90
—	1.000.000 à 1.100.000	20.000	2

Il ressort de là que le taux de l'impôt varie de 1 0/0 à 2 0/0, taux maximum atteint pour tout chiffre d'affaires supérieur à un million de marks. Ce qui revient à dire que les très grosses entreprises souffrent moins de l'impôt que les petites (1).

(1) Les statistiques confirment bien notre point de vue. (Voir plus loin.)

D) *Comment se calcule le chiffre d'affaires imposable ?*

Le chiffre d'affaires imposable est formé par l'ensemble des chiffres d'affaires des différents établissements composant la même entreprise. Par conséquent, les divisions apparentes d'entreprises en établissements soi-disant distincts ne sont pas admises par l'Administration. (A remarquer que, comme en France, la taxe de l'année courante est imposée d'après la vente de l'année précédente — Article 4.)

E) *Exceptions aux règles ci-dessus.* — Il y en a deux : la première est une aggravation, la seconde une réduction :

1^o (article 3). — Les succursales situées en Prusse d'entreprises dont le siège principal est hors de Prusse sont assujetties à l'impôt, quel que soit leur chiffre d'affaires annuel, sauf dans le cas où l'exploitant peut prouver que le chiffre d'affaires global de son entreprise est inférieur à 400.000 marks.

Le droit perçu est alors de 200 marks par chaque fraction de 10.000 marks, ce qui donne un taux de 2 0/0.

2^o (article 5). — La réduction (1) prévue par la loi a lieu quand la taxe calculée d'après le tarif normal dépasse 20 0/0 du rendement de l'entreprise. Dans ce cas, le contribuable a le droit de déposer une demande en réduction qui ne peut d'ailleurs pas dépasser la moitié de la taxe exigible.

F) *Assiette de l'impôt.* — La déclaration du contribuable sert de base à l'imposition. Cette déclaration est obliga-

(1) Les petits commerçants allemands ont toujours demandé avec énergie l'abrogation de cette disposition.

toire, et les contrôleurs ont le droit d'en vérifier l'exactitude (article 10).

г) *Affectation de l'impôt.* — Cette affectation prévue par la loi montre à quel point la taxe votée est faite dans le but de surcharger les grands magasins au bénéfice du petit commerce, puisque son produit peut servir, « soit à diminuer les cotes des contribuables de la 3^e et de la 4^e classe, soit à subvenir aux dépenses communales à faire de préférence dans l'intérêt des petits commerçants ».

н) *Quel a été le rendement de l'impôt ?*

La statistique ci-dessous montre le rendement de l'impôt de 1901 à 1907 :

Années	Établissements assujettis	Chiffre d'affaires total	Impôt
1901	109	178.562.000	3.073.905
1902	86		1.913.720
1903	73	143.258.000	1.933.250
1904	82		1.965.310
1905	87	176.120.000	2.160.394
1906	88	195.925.000	2.525.518
1907	96	216.427.000	2.676.822

Cette statistique établit que les premières années d'application de l'impôt furent funestes à un grand nombre d'établissements, car, en deux ans, 36 d'entre eux étaient ou fermés, ou diminués à tel point qu'ils n'avaient plus à payer l'impôt.

Pourtant, dès 1903, si le nombre des établissements est plus faible qu'en 1902, leur chiffre d'affaires a dû être plus grand, puisque l'impôt est lui-même plus productif

(20.000 marks en plus, ce qui représente approximativement une plus-value de 1.500.000 marks du chiffre d'affaires).

Depuis 1903, le nombre des assujettis se relève ainsi que le chiffre d'affaires total (qui dépasse à nouveau, en 1906, le chiffre de 1901).

Mais le relèvement n'a pas lieu de la même manière dans les diverses classes d'imposés, ainsi que le prouve la statistique ci-dessous :

Chiffre d'affaires	Année 1901		Année 1905		Année 1907	
	Nombre d'assujettis	Chiffre d'affaires total	Nombre d'assujettis	Chiffre d'affaires total	Nombre d'assujettis	Chiffre d'affaires total
Marks		Marks				
Jusqu'à 400.000	6	493.685	0	»	1	75.000
de 400.000 à 500.000	19	8.513 049	27	12.000.000	23	10.460.000
de 1.000.000 à 2.000.000	19	26.423 737	17	24.200.000	23	32.760.000
plus de 3.000.000	6	88.353 615	9	108.700.000	9	137.640.000
Totaux.....	109	178.562 326	87	176.120.000	96	216.427.000

La dernière catégorie représente à elle seule une plus-value supérieure à la plus-value totale, ce qui implique une moins-value des autres catégories : ainsi, la catégorie des chiffres d'affaires inférieurs à 400.000 marks passe d'un total de 493.000 marks à 75.000 marks (1), et celle des chiffres d'affaires compris entre 400.000 et 500.000 mks. passé de 12.000.000 en 1905 à 10.460.000 marks en 1907.

(1) Ainsi qu'on le voit, l'aggravation d'impôt prévue à l'article 3 (entreprises dont le siège social est hors de Prusse, taxables même pour un chiffre d'affaires inférieur à 400.000 marks) a porté ses fruits et considérablement restreint le nombre et l'importance des établissements de cette catégorie.

Le relèvement commencé devait se poursuivre. A Berlin, le nombre des grands magasins était de 14 en 1906. Il passe à 24 en 1911, et les impôts payés à ce titre montent de 977.245 marks à 1.500.000 marks.

La mesure prussienne de défense contre les grands magasins a donc échoué. Les grands magasins ont été gênés, ils ne sont pas morts, et si leur nombre a un peu diminué, leur chiffre d'affaires global s'est accru.

Devant cette situation, les partisans du petit commerce ont proposé diverses réformes dont certaines étaient peut-être inspirées par les dispositions françaises en la matière ; on peut citer dans cet ordre d'idées le projet de réforme tendant à tenir compte du nombre d'habitants de la ville où se trouve l'établissement passible de l'impôt, et celui cherchant à augmenter le taux de l'impôt suivant le nombre de catégories de marchandises vendues dans le magasin (à rapprocher de notre taxe par spécialités).

1) *Comparaison du Warenhaussteuer avec la taxe spéciale française sur le chiffre d'affaires (art. 14 de la loi de 1917).*

Il vaut mieux, à notre avis, comparer le Warenhaussteuer avec la taxe spéciale sur le chiffre d'affaires qu'avec les patentes.

1^o La taxe française a une base plus large que l'impôt prussien ; elle frappe tous les établissements de vente au détail de denrées et marchandises (1), tandis qu'en Prusse il faut en outre que le magasin imposable vende des marchandises comprises dans deux au moins des catégories de l'article 6.

(1) Il n'en était pas de même dans les projets primitifs. (Voir plus haut, Cinquième Partie.)

2° La taxe française frappe un chiffre d'affaires plus faible que celui atteint par l'impôt prussien, si l'on considère qu'un million de francs papier, en 1917, valait moins que 400.000 marks or. Elle est, au contraire, moins lourde si l'on n'envisage que les valeurs nominales du franc et du mark.

3° Le taux de la taxe française est moindre que le taux prussien pour les chiffres d'affaires de 1 à 2 millions ; il lui est égal pour les chiffres d'affaires de 2 à 10 millions, et supérieur pour les chiffres d'affaires excédant 10 millions.

Comme on peut s'en rendre compte en comparant les tarifs, la taxe française suit mieux la progression du chiffre d'affaires que l'impôt prussien, ce qui paraît plus juste (1).

4° En France, il n'existe pas de dispositions analogues à celle de l'article 3 (imposition à 2 0/0 des succursales situées en Prusse d'entreprises dont le siège est hors de Prusse). L'explication s'en trouve dans ce fait qu'en France la taxe spéciale est un impôt d'État, alors que l'impôt prussien est un impôt local.

5° Le maximum fixé en Prusse à l'impôt, lorsqu'il dépasse 20 0/0 du rendement de l'entreprise, n'existe pas en France. Il serait à souhaiter qu'on l'établisse dans un but d'équité.

Quel système faut-il préférer ?

Les observations précédentes nous incitent à reconnaître que la taxe française paraît mieux étudiée que l'impôt prussien.

(1) Il est remarquable que le législateur prussien n'ait pas cru devoir poursuivre au delà de 1.000.000 de marks la progression qu'il instaure dans la fraction 400.000 marks - 1.000.000 de marks.

§ 2. — *L'impôt sur les succursales en Bavière* (Loi du 14 août 1910).

Le Filialsteuer est un impôt qui frappe toute entreprise exploitant, outre son établissement principal, plus d'une succursale, ou d'un dépôt. C'est un supplément de 5 0/0 ajouté à l'impôt spécialement établi par l'article 23 de la loi du 9 juin 1899 (Gewerbsteuer).

L'article 2 de la loi française de 1912 n'a pas adopté le même système. On a préféré augmenter le taux de la patente, plutôt que créer un nouvel impôt.

Le législateur a fait une distinction entre les entreprises à succursales multiples selon qu'elles entraient ou non dans la catégorie des grands magasins, et dans le premier cas a aggravé le poids de l'impôt.

D'autre part, il a tenu compte — à juste titre — pour graduer les tarifs, du nombre de succursales qu'exploitait l'entreprise, ce que le législateur bavarois n'a pas fait.

Le système français paraît donc préférable en théorie. Il nous a été impossible de savoir s'il l'est aussi en pratique.

De cette rapide incursion dans la législation allemande, que devons-nous conclure ?

D'abord, nous reconnaissons que cette législation fiscale ressemble par beaucoup de points à la nôtre, et que, si elle est moins perfectionnée dans ses détails, elle a peut-être l'avantage d'être moins compliquée.

Et nous constaterons, en terminant que le défaut commun de ces législations est d'établir des impôts détournés de leur véritable but, transformés en armes économiques contre certains contribuables.

§. 3. — *Les impôts dans les autres pays.*

1^o *Autriche et Tchéco-Slovaquie.* — Le régime fiscal du grand commerce de détail est semblable en Autriche et en Tchéco-Slovaquie. *Les grands magasins ne sont pas soumis à un régime spécial.* Ils sont soumis ou à la patente générale (allgemeine Erwerbsteuer ou à la patente spéciale pour sociétés anonymes (Besondere Erwerbsteuer). La patente spéciale et les impôts additionnels (province, commune, chambre de commerce, etc.) atteignent environ 55 0/0 du bénéfice. On ne peut du reste citer comme grand magasin que la « Gerngross Aktiengesellschaft », à Vienne.

Les entreprises à succursales multiples sont également soumises à la patente qui est répartie sur les différentes succursales pour servir de base aux impôts additionnels provinciaux et communaux qui varient.

Il n'existe par conséquent pas de dispositions fiscales atteignant spécialement les grands magasins et entreprises à succursales en Autriche et en Tchéco-Slovaquie.

2^o *Belgique.* — La seule mesure fiscale touchant spécialement les entreprises à succursales multiples est la suivante : la taxe de transmission de 1 0/0 (analogue à notre impôt sur le chiffre d'affaires) est appliquée aux envois de la maison-mère à ses succursales, comme si celles-ci avaient une personnalité juridique distincte. De telle sorte que les marchandises vendues dans ces succursales subissent un impôt de 2 0/0. Ce régime a été établi par la loi du 28 août 1921 (1), afin de protéger le petit

(1) *Loi belge du 28 août 1921* (art. 43) : « Est assimilé à une vente, aux fins de la perception de la taxe, tout envoi ou remise de marchandises par la maison principale à une succursale en vue d'une vente par celle-ci.

« Les marchandises adressées à une succursale sont facturées à celle-ci. »

commerce contre la concurrence de ces entreprises. Il a été légèrement atténué par une loi du 28 août 1922.

3^o Suisse. — *Dans le canton de Genève*, un projet de loi à l'étude contient la disposition suivante :

« Lorsqu'un contribuable soumis à la taxe professionnelle fixe occupe, dans la commune, plusieurs locaux, bureaux, magasins, entrepôts, etc., il doit payer autant de taxes fixes qu'il a de locaux, suivant leur importance.

« Le contribuable dont le commerce ou l'industrie comprend plusieurs branches distinctes est taxé séparément pour chacune d'elles, alors même qu'elles sont exploitées dans les mêmes locaux. Dans ce cas, le total de ses taxes pourra dépasser le maximum. »

Il n'existe aucune autre disposition spéciale aux grands magasins, ni en Suisse, ni en Italie, ni en Angleterre, ni aux États-Unis, ni en Hollande.

SEPTIÈME PARTIE

Conclusion

Les impôts ne doivent pas être des instruments d'oppression de telle ou telle catégorie de contribuables. L'intérêt de l'État se confond, non pas avec celui des producteurs ou d'une partie d'entre eux, mais avec celui des consommateurs.

Or, s'il est difficile de le démontrer mathématiquement, il est facile d'admettre que la concurrence entre les petits commerçants et les grands magasins a tendance à faire baisser les prix (1). Cela peut évidemment entraîner la suppression d'un certain nombre de boutiques. Ce n'est pas un mal, car tous les petits commerçants grèvent proportionnellement leurs marchandises de plus de frais généraux que les grands magasins, et ces frais sont naturellement payés par le client (2).

(1) Cependant les avis sont très partagés à ce sujet. — Voir l'enquête sur la situation du commerce en France, rapport par M. LANDRY, n° 3432, p. XLIX, 1914.

(2) La réduction des frais généraux des grands magasins n'est pas si grande qu'on le croit. Des frais nouveaux viennent les grever : les frais de publicité, par exemple, qui représentent à eux seuls de 0,20 0/0 à 30 0/0 du chiffre d'affaires ; ainsi, la Société Paris-France faisait en 1912 1.431.677 francs de publicité, pour un chiffre d'affaires de 74.555.889 francs.

La suppression d'un trop grand nombre de ces établissements ne risque-t-elle pas alors d'amener deux grands dangers ? La constitution d'un monopole de fait des grands magasins, la mise sur le pavé de nombreux commerçants ruinés par cette concurrence écrasante.

S'il est vrai que des commerçants sont forcés de fermer boutique, ne trouveront-ils pas chez leur concurrent même un emploi pour eux et les leurs, au moins aussi rémunérateur que leur négoce ? et pour lequel ils n'auront pas tous les soucis que crée la gestion d'une affaire, même, ou plutôt surtout petite. Le problème de l'échéance de fin de mois est quasi insoluble pour eux, dont les fonds de roulement sont si faibles. Qu'un jour, après une vie de labeur, ils soient au-dessous de leurs affaires, c'est la ruine, c'est l'hôpital et la misère. L'employé d'un grand magasin aura pour vivre, au contraire, sa retraite, à la formation de laquelle auront contribué son « patron » et lui-même. L'employé acquiert peu à peu dans ces maisons la situation stable d'un fonctionnaire, défendue qu'il est par ses organisations syndicales qui interviennent contre des abus toujours possibles (1).

S'il est vrai, d'autre part, que l'emprise croissante des grands magasins risque d'instaurer un monopole de fait à leur profit, le péril n'est pas imminent ! Trois raisons s'y opposent : la première, la plus fragile, est que si un jour les grands magasins établissaient ce monopole et tentaient d'en abuser pour élever leurs prix, aussitôt de

(1) En France, on répugne cependant à voir le nombre des salariés augmenter au détriment de la classe des petits boutiquiers indépendants.

Le rêve de la majorité des salariés est, en effet, de tenir un jour un petit commerce « à soi ».

petites entreprises (1) en profiteraient, tâcheraient de vendre à des prix légèrement plus bas pour attirer à eux la clientèle exploitée par leurs puissants adversaires. La seconde raison, qui est très sérieuse, est qu'un certain antagonisme existe entre les grands magasins de Paris entre eux, d'un côté, et d'un autre côté entre eux et les magasins de province. Envisager une alliance entre tous paraît bien chimérique, ils ont des intérêts différents. Pour ne prendre que le second aspect de cet antagonisme, les magasins de province lutteront de toutes leurs forces contre l'installation en province (sur place ou par bureaux de commandes) des magasins de Paris, et ceux-ci n'admettront jamais de renoncer à la fructueuse clientèle provinciale. Pour le cas, si improbable à notre avis, où les maisons de province seraient absorbées par les plus grands magasins de Paris, c'est entre ceux-ci que se concentrerait la lutte, qu'il nous semble difficile de voir se terminer par la fusion de toute cette branche de commerce français, en une seule entreprise, en un seul trust tout au moins.

A ce moment, du reste — et bien avant — pourrait intervenir le Code pénal, article 419, qui punit ceux qui, par réunion ou coalition, auront opéré la hausse ou la baisse du prix des marchandises. Cet article (2) constitue la troisième raison à opposer à la crainte de voir les grands magasins monopoliser le commerce de détail. Contre une

(1) Il est juste, là, de faire intervenir les coopératives. Le jour où les magasins abuseraient, les consommateurs deviendraient tous des coopérateurs groupés dans des sociétés dont la force arriverait vite à contre-balancer celle des grands magasins. (Voir GIDE, *Cours d'Economie politique*.)

(2) L'article 419 possède une saine influence sur les commerçants français, qui s'essayaient toujours à ne pas être atteints par lui.

telle hypothèse vient se dresser un fait nouveau : à la concentration pure et simple, s'oppose la concentration par succursales multiples ou procédés similaires. Ces entreprises qui vont trouver le client partout où il se trouve sont les pires ennemies des grands magasins (1), et la loi du 27 février 1912 qui les a frappées a profité autant aux grands magasins (à ceux-là seuls qui ne faisaient pas partie d'une société à plus de cinq succursales) qu'au petit commerce.

Revenons à notre point de départ : L'État, en tant que représentant des consommateurs dont l'intérêt est lié au sien, n'a aucun avantage à gêner l'essor des grands magasins, ou des maisons à succursales multiples. Les taxes dont il les frappe ne doivent avoir qu'un but fiscal : « faire rentrer de l'argent dans les caisses du Trésor ». Pour réaliser ce but, on n'imposera pas les maisons d'après des présomptions aussi fausses et aussi arbitraires (quoi qu'on en veuille, et quelque perfectionnement qu'on y ait apporté) que la superficie du local occupé, le nombre des employés attachés à l'établissement, la quantité des « spécialités » y tenues, le nombre des voitures de livraison utilisées, la population de la ville où se trouve l'entreprise, et le chiffre de ses affaires.

En effet, pour deux magasins aussi semblables qu'ils puissent être, toutes ces présomptions n'ont pas la même portée. Il est un principe de droit public qui dit que chacun doit contribuer à l'impôt *dans la mesure de ses facultés*. Les facultés d'un individu, ou d'une entreprise

(1) La possibilité d'une fusion entre : 1^o toutes les entreprises à succursales multiples pour la vente de produits similaires ; 2^o les grands magasins vendant les produits tenus par les premiers, paraît impossible pour toujours.

commerciale, ne devraient pas se mesurer au hasard : toutes les bases prises diffèrent avec chaque genre de commerce, avec chaque maison de chaque genre. Le jeu des coefficients, aussi souple qu'il soit, ne peut rectifier la fausseté des tarifs de base. D'autre part, de tels tarifs, rigides pour une période de temps donnée, ne suivent pas assez les fluctuations du commerce.

Le système du forfait est mauvais : lorsqu'on l'utilise, c'est toujours au détriment de quelqu'un. Si ce n'est pas au détriment du contribuable, c'est à celui de l'État, c'est-à-dire de toute la collectivité.

Les facultés d'un individu ne se mesurent approximativement qu'à une chose : ses bénéfices. Mais comme l'application rigide d'une taxe sur les bénéfices peut encore conduire à des inégalités, il faut la tempérer par un jeu de coefficients qui fassent varier le taux de l'impôt suivant l'importance absolue des bénéfices et leur importance relative par rapport au chiffre d'affaires et aux frais généraux réels (c'est-à-dire non grevés des amortissements exagérés, ou des appointements surfaits), car il serait immoral qu'un commerçant qui fait une affaire d'un million et gagne d'un seul coup 100.000 francs (commerçant ayant relativement peu de frais généraux) ne paye pas un impôt plus élevé qu'un autre qui, moins favorisé, devra faire dix millions d'affaires (et engager pour cela des frais généraux plus importants) pour réaliser le même bénéfice.

Le principe de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux a bien été consacré par la loi du 31 juillet 1917. Mais cette loi a deux défauts : elle prévoit pour les contribuables non assujettis à la déclaration obligatoire de leurs bénéfices, un système de taxation à forfait par application d'un coefficient variable au chiffre d'affaires ;

c'est le forfait dans toute son étendue (1) ; la loi y apporte seulement une restriction dans son article 10 : le contrôleur, ou le contribuable, qui estiment que le coefficient est trop faible ou trop élevé, ont le droit d'en contester l'application en apportant toutes les justifications nécessaires.

Le deuxième défaut de la loi est de ne pas tenir compte suffisamment des rapports entre les bénéfices, le chiffre d'affaires et les frais généraux, la loi ne prévoit qu'un cas où le chiffre d'affaires ait quelque influence indirecte ; dans son article 14, où elle ajoute une taxe sur le chiffre d'affaires des « entreprises ayant pour objet principal la vente en détail de denrées ou marchandises lorsque ce chiffre d'affaires dépasse un million ».

Mais une affaire ne fait pas forcément et proportionnellement de plus beaux bénéfices parce que son chiffre dépasse un million. Alors, où est la justice fiscale de cette loi ? Elle n'existe pas.

Qu'on le veuille ou non, la situation financière de notre pays exige que les impôts soient sains, productifs, et que le contribuable puisse frauder le moins possible. Si l'on veut taxer le bénéfice, que l'on oblige le contribuable à le déclarer, et qu'on punisse sans pitié les fraudeurs.

Au demeurant, il existe déjà des contribuables obligatoirement tenus de déclarer leurs bénéfices. Ce sont les sociétés forcées de communiquer leurs bilans à l'administration de l'Enregistrement. Pourquoi y aurait-il deux poids et deux mesures ? La déclaration obligatoire pour tous ou pas de déclaration du tout. La fraude rendue

(1) Il suffit de se reporter aux résultats du forfait en matière de bénéfices de guerre pour juger la valeur de l'impôt basé sur lui.

illégale péremptoirement, ou instaurée tacitement. Il n'y a pas de milieu. Cette mesure ne pourrait ennuyer que les malhonnêtes gens : ou vous êtes honnête et vous ferez une déclaration sincère, ou vous êtes malhonnête, vous faites une déclaration inexacte, et c'est la prison qui vous guette.

Mais, diront beaucoup de gens, c'est établir l'inquisition fiscale que de rendre les déclarations de bénéfices obligatoires ? car cela veut dire que les contrôleurs auront le droit de contrôler l'exactitude des déclarations (autrement ce serait une mesure illusoire). Pourquoi pas ? Parce que, diront les opposants, c'est mettre les livres de chaque commerçant et ses affaires sous les yeux de n'importe qui, de tout le monde. Pas du tout, rien n'empêche d'avoir un corps très fermé de contrôleurs offrant toutes les garanties possibles (ne les offrent-ils pas déjà ?) au point de vue discrétion, secret professionnel ; rien n'empêche d'en faire des « quasi-magistrats », « inamovibles », pour les mettre à l'abri des vengeances particulières.

Une telle méthode de contrôle ne serait-elle pas au fond moins dangereuse, moins offensante aussi pour le contribuable, que celle utilisée actuellement par le fisc ?

Nul n'ignore que les déclarations des contribuables sont vérifiées par un système ingénieux de recoupements. En rapprochant les déclarations d'impôt sur le revenu, de succession, les actes de sociétés, les contrats de mariage, les inventaires, les bilans, etc., l'administration fiscale arrive à déceler bien des fraudes.

Qu'elle puisse les connaître toutes : c'est ce que doit souhaiter, à notre avis, tout citoyen averti.

En résumé, la législation fiscale française des grands magasins et maisons à succursales multiples s'est amé-

liorée depuis les lois de 1917 et de 1920, qui tendent à faire rentrer cette catégorie de contribuables dans le droit commun.

Il faut souhaiter que cette transformation se poursuive, et que l'évolution de tout notre système fiscal tende à réaliser des impôts basés sur la déclaration contrôlée du contribuable. Les impôts devront, d'autre part, être d'accord avec le principe mis en tête de cette étude, que « la justice fiscale, ce n'est pas la proportionnalité de l'impôt aux facultés du contribuable, et qu'il paraît équitable de taxer les contribuables réalisant de grands bénéfices plus lourdement que ceux réalisant des bénéfices moindres ».

Le jour où cette évolution sera terminée, les grands magasins subiront l'impôt équitable que leurs bénéfices, leur chiffre d'affaires et leurs frais généraux détermineront automatiquement, d'après le jeu d'une progressivité égale pour tous les contribuables.

ANNEXE I

Maintenant que nous avons examiné l'ensemble de la législation fiscale des grands magasins et entreprises à succursales multiples, il nous paraît nécessaire de mettre sous les yeux du lecteur une statistique qui montre le total des charges incombant à une société de grands magasins à succursales multiples qui paye ainsi tous les impôts que nous avons étudiés. La valeur de cette statistique est en partie diminuée du fait que les réserves et amortissements faits par cette société ne sont pas mentionnés ; on aura une idée de ce que ces données omises représentent en considérant les trois chiffres ci-dessous :

Total des amortissements faits par la société au	
31 juillet 1914.	39.761.715 fr.
— 1919.	54.867.472 »
— 1921.	57.893.972 »

Le premier fait à remarquer est que la patente, dont il ne subsiste plus que les centimes additionnels, représente encore un impôt de 11,8 0/0 des bénéfices (en 1914, 19 0/0). Il faut ensuite noter qu'en 1919 la patente payée est tombée à 700.000 francs par suite : 1^o de la suppression du principal (non compensée à ce moment par le relèvement des centimes additionnels, qui eut lieu en 1920) ; 2^o de l'arrêt de certaines succursales du fait de la guerre.

Mais le total des impôts payés était déjà, en 1919, supérieur à celui de 1914, par suite de l'application de la loi de 1917.

En 1920, les centimes additionnels de la patente ont été relevés, l'impôt sur les bénéfices commerciaux donne son plein rendement, seule, la taxe sur le chiffre d'affaires ne rend pas son maximum, n'étant mise en application qu'en juillet 1920.

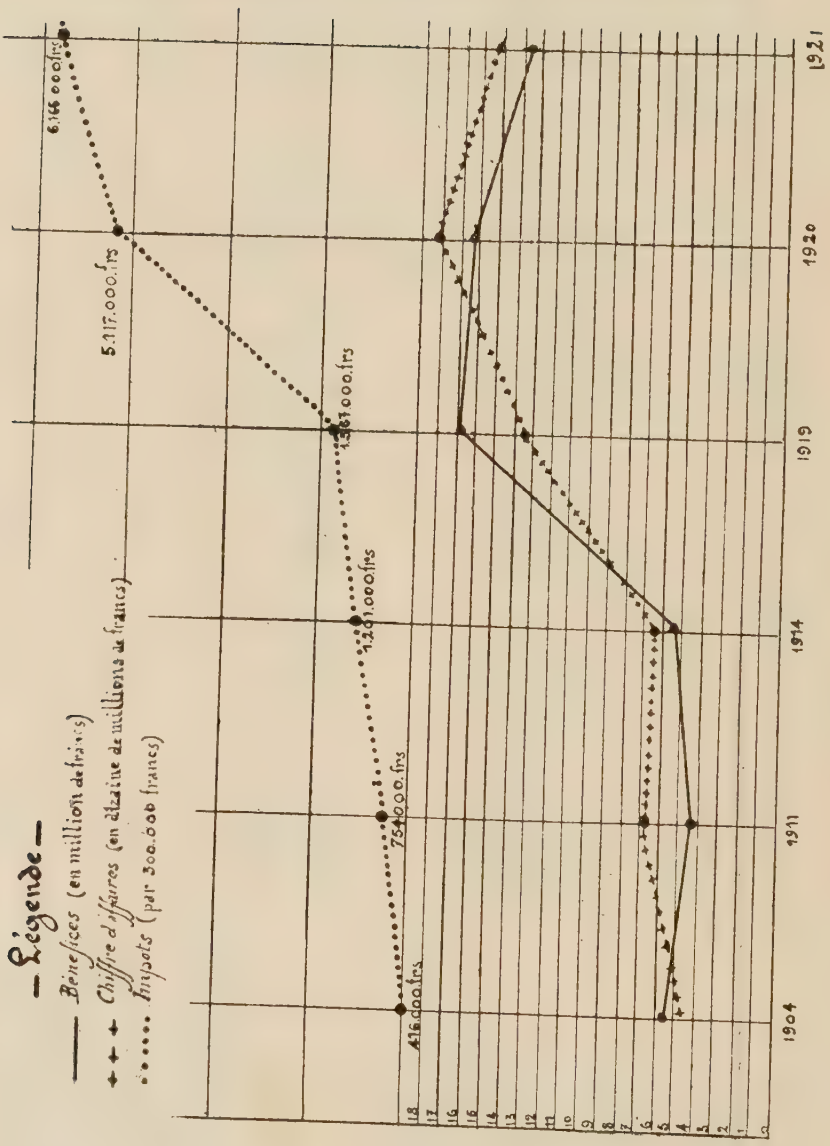
Par contre, en 1921, le système fonctionne à plein : les chiffres montrent à quel point la société visée est écrasée par les impôts, qui lui prennent 45,56 0/0 de ses bénéfices portés au bilan. Si l'on ajoute que sur les bénéfices distribués les actionnaires payent encore 10 0/0 d'impôt (sur le revenu des valeurs mobilières), on voit que 50 0/0 au moins des bénéfices vont au fisc (1).

(Voir tableaux statistiques).

(1) Il n'a pas été fait état, jusqu'ici, des impôts sur les valeurs mobilières dans l'évaluation des charges fiscales pesant sur les grands magasins et entreprises à succursales multiples. Ces impôts sont pourtant une cause de désavantage pour ces établissements (presque tous constitués en sociétés par actions) par rapport aux petites entreprises qui ne les payent pas. L'exemple ci-dessus suffit à faire entrevoir la réalité de cette surcharge.

TABLEAU STATISTIQUE ANNEXE I

	1904 Loi de 1893	1911 Loi de 1905	1914 Loi de 1912	1919 Loi de 1917	1920 Loi de 1920	1921 Loi de 1920
Chiffre d'affaires	47.904.550 05	65 494.495 60	53.664.949 00	125.138.001 79	172.591.384 66	146.601.438 60
Divers	1.274.813 75	1.943.184 75	1.794 0/4 45	6.400.526 80	11.253.804 55	6.781.002 55
Chiffre d'affaires total	49.179.363 80	67.434.380 35	55.453.943 45	131.538.518 59	183.845.289 21	153.382.440 15
Bénéfices au Bilan	5.426.980 69	4.551.351 40	5.230.840 65	16.972.272 46	16.178.246 26	13.530.842 14
Patente et accessoires	322.984 76	615.286 56	4.022.109 19	702.810 59	1.311.413 98	1.504.440 38
Bénéfices commerciaux (y compris taxe spéciale)	»	»	»	581.670 53	1.514.462 45	1.491.391 80
Taxe sur chiffre d'affaires successales	»	»	»	»	1.757.080 50	2.491.777 40
Taxe sur chiffre d'affaires divers	»	»	»	»	103.955 90	106.611 30
Total	322.984 76 93.832 54	615.286 56 439.327 55	4.022.109 19 179.796 93	1.284.481 12 282.723 24	4.677.912 83 4.22.263 49	5.432.198 88 473.245 15
Foncier et accessoires	446.817 27	754.614 11	4.201.906 42	1.567.204 36	5.110.176 32	6.165.444 03
I. — Proportion de la patente ou impositions locales, ses accessoires et autres taxes d'après :						
1° Le bénéfice au Bilan	5,95 %	13,51 %	49,54 %	7,76 %	28,97 %	41,23 %
2° Le chiffre d'affaires	0,65 %	0,31 %	1,84 %	0,97 %	2,54 %	3,66 %
II. — Proportion des éléments ci-dessus, plus le Foncier et accessoires d'après :						
1° Le bénéfice au Bilan	7,68 %	16,77 %	22,97 %	9,38 %	31,58 %	35,76 1/2 %
2° Le chiffre d'affaires	0,84 %	1,12 %	2,46 %	1,19 %	2,77 %	4,01 %



ANNEXE II

Le tableau annexe II donne, pour 30 villes de France d'importance diverse, la variation des centimes additionnels au principal de la patente de 1914 à 1922.

Ce tableau montre, en outre, que l'inégalité des charges pesant à ce titre sur les patentés, selon la ville où ils exercent leur commerce, s'est accrue depuis la guerre.

En 1914, les taux extrêmes étaient 1,192 (Paris), et 2,689 (Avignon).

En 1922, les taux extrêmes ont été 1,847 (Chalon-sur-Saône), et 7,460 (Marseille).

(Ces chiffres indiquent l'importance du problème à résoudre, lorsqu'on envisagera la suppression et le remplacement des centimes additionnels.

Faudra-t-il établir des centimes additionnels aux impôts créés par les lois de 1917 et 1920, ou devra-t-on créer une taxe locale nouvelle ?

La question est loin d'être résolue.)

TABLEAU ANNEXE II

INDIQUANT LA QUOTITÉ DES GENTILLES APPLICABLES AU PRINCIPAL FICTIF DES PATENTES

	1914	1917	1919	1920	1921	1922
Amiens.....	1 509 38	1 514 32	"	2 121 81	2 925 03	3 323 234 45
Angers.....	1 640 510 805	1647 934 8	1 377 37	2 332 269	2 948 662 5	3 035 132 5
Argenton.....	2 351 117 3	2 000 986 5	2 022 05	2 277 287	3 754 5	4 597 435 5
Avignon.....	2 689 78	2 695 36	2 873 04	4 15	4 684 4	5 481 87
Beauvais.....	1 454 242 5	1 376 689 5	1 175 84	1 876 613	3 262 72	3 936 45
Besançon.....	1 804 141 455	1 798 54	1 422 001 475	2 688 826 455	3 084 65	3 494 386 455
Bordeaux.....	1 642 26	1 617 823	1 411 36	2 326 815	3 644 468 3	4 030 076 82
Buzancats.....	2 454 35	2 511 1	1 851 77	2 236 456	"	"
Carpentras.....	2 017 84	2 014 26	1 855 67	2 270 4	3 554	4 555 78
Chalon-sur-Saône.....	1 313 91	1 313 91	1 024 17	3 059 985 6	2 462 1	1 847 151 6
Châteaureux.....	1 753 709	1 734 907 5	1 617 031 5	1 617 631	3 098 0	3 184 9 6 5
Chamonix.....	1 325 565	1 300 417 5	1 987 157 5	2 229 727	2 319 765	2 521 965
Clermont-Ferrand.....	1 871 312 5	1 873 796 25	1 579 567 5	2 542 1	4 377 7	4 375 279 65
Grenoble.....	1 821 847 5	1 841 440 5	1 453 98	2 480 04	3 104 892	4 235 038 5
La Châtre.....	1 951 515	2 068 55	1 692 19	1 796 02	2 828 24	3 148 766
La Roche-sur-Yon.....	2 043 051	2 044 29	1 680 325	2 187 748	2 374 66	2 661 303 7
Limoges.....	2 351 357 25	2 330 66	1 935 715 9	4 057 049 8	4 860 948 7	5 977 1
Louviers.....	1 376 485	1 464 763 5	1 162 500 5	1 561 360 5	2 357 260 5	2 703 790 5
Marseille.....	2 001 887	2 165 016 6	2 266 195	7 410 718	7 320 805	7 460 632 7
Montpellier.....	2 199 89	2 102 366 5	2 102 86	3 375 593	5 585	5 342 637 1
Nevers.....	2 375 436	2 443 311 25	3 084	4 413 5	5 058	4 675 072 5
Paris.....	1 192 037 5	1 983 577	2 073 9	3 298	3 873 74	4 511 64
Reims.....	1 690 529 25	"	"	1 089 26	2 438 93	2 441 596 5
Rouen.....	1 703 378 1	2 033 753 26	2 357 420 1	3 321 978 14	5 537 866 7	5 112 905
Saint-Dié.....	1 592 947	1 625 497 5	1 239 032 5	1 239 05	1 482 757	2 158 222 5
Saint-étienne.....	2 455 527 75	2 545 497	2 283 877	5 013 324	5 615 86	6 039 738 6
Valence.....	2 132 71	2 408 332	2 306 072	3 546 37	4 398 234	4 761 955
Verdun.....	1 270 965	"	"	0 883 575	"	"
Roubaix.....	1 597 15	"	"	"	"	"
Saint-Junien.....	"	2 700 75	2 53	4 205 431	4 923 57	6 184 85

BIBLIOGRAPHIE

D'ALLARDE. — Rapport à l'Assemblée Constituante, 15 février 1791. *Archives Parlementaires*, 1791, page 198.

ALLIX. — *Traité élémentaire de Science des Finances*, 4^e édition, Paris, 1921.

Annuaire Statistique de la France.

D'AVENEL (Vicomte G.). — *Le Mécanisme de la Vie moderne*, 1^{re} série, Paris, 1908.

BESSON. — *Traité pratique des Bénéfices de Guerre*, 1919.

BENDELEY et DRUKER. — *Annales économiques*, tome XI, 1890.

Paul COQ. — *L'Impôt et la Législation des Patentes*, Paris, 1873.

DAUGAN. — *Histoire et Législation des Patentes des Grands Magasins*, Rennes, 1902.

Documents de la Chambre syndicale de la Nouveauté.

Documents de la Chambre syndicale des Bazars, Magasins et Galeries de Paris et des départements.

DUFAUD DE LA GRANDMAISON. — *Histoire et Législation des Patentes en France*, Paris, 1891.

GARRIGUES. — *Les grands Magasins de Nouveauté et le Petit Commerce de Détail*, Paris, 1898.

GIDE. — *Cours d'Economie politique*, 7^e édition, Paris, 1921.

HIRSCH (Dr Julius). — *Das Warenhaus in West Deutschland seine Organisation und Wirkungen* (Le grand magasin dans l'Allemagne de l'Ouest. Son organisation. Ses effets), Leipzig, 1910.

JUHEL. — *Les Patentes des Grands Magasins*, Caen, 1907.

- LAMBRECHTS (Hector). — *Les Grands Magasins et les Coopératives de consommation au point de vue des classes moyennes*, Paris, 1912.
- LANDRY. — Enquête sur la situation du commerce en France (*Annexe n° 3432 à la séance de la Chambre du 26 janvier 1914*).
- LAVERGNE. — Les établissements à succursales multiples et les coopératives de consommation (*Rapport au Congrès coopératif de Tours, 1912*).
- LEROY-BEAULIEU (Paul). — *Traité de la Science des Finances*.
- LIESSE (André). — *La Statistique*, Paris, 1911.
- LUX (Dr Käthe). — *Studien über die Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland*, Iéna, 1910 (*Etudes sur le développement des grands magasins en Allemagne*).
- MAZEL. — *Les Patentes*, Paris, 1888.
- MONTIGNY. — *Les Nouvelles dispositions de la loi sur les Bénéfices industriels et commerciaux*, Paris, 1920.
- MORIDE. — *Les Maisons à succursales multiples en France et à l'Etranger*, Paris, 1913.
- PALMADE. — *Traité pratique des Bénéfices de guerre*.
- POUPART. — Les Sociétés de Grands Bazars, *Revue Politique et Parlementaire*, année 1902.
- Rapports des Conseils d'administration de diverses sociétés et diverses années : Bon Marché, Nouvelles Galeries, Paris-France, Printemps, Galeries Lafayette, Damoy, Magasins Modernes, Tietz, Harrods, etc.
- Résultats statistiques du recensement général de la population.
- SAINT-LÉON (Martin). — *Le Petit Commerce français*.
- SAINT-MARTIN. — *Les Grands Magasins*, Paris, 1900.
- Statistique des Patentes* (MINISTÈRE DES FINANCES), Paris, 1895.
- TARDIEU. — Patentes (*Répertoire général de Droit français*, Becquet).
- TRUCHY. — *Revue d'Economie politique* 1901.
- VIALLA DE SOLEYROL. — *Les Sociétés coopératives de consommation et la Contribution des Patentes*, Paris, 1905.

VOUTERS. — *Des mesures législatives destinées à enrayer la concentration du Commerce de détail*, Paris, 1910.

PÉRIODIQUES :

Bulletin de Statistique et de Législation comparée.

L'Economiste Français.

Journal Le Siècle, année 1904.

Le Progrès Civique, 11 novembre 1922.

La Réforme Sociale.

La Revue Politique et Parlementaire.

La Revue de Science et de Législation financière.

Revue d'Economie politique.

Annales Economiques.

Jahres Bericht des Verbands Deutscher Waren und Kaufhäuser.

RECUEILS DE JURISPRUDENCE :

Journal du Palais.

Gazette du Palais.

Pandectes Françaises.

Répertoire général du Droit français.

Recueil des Arrêts du Conseil d'Etat.

Recueil des Décisions de la Commission supérieure des Bénéfices de guerre.

Recueil Dalloz.

Recueil Sirey.

LOIS ET DÉBATS :

Collection Duvergier.

Ancien Moniteur.

Archives Parlementaires.

Débats et documents parlementaires.

1^o POUR LA LOI DE 1905 :

Débats parlementaires :	Documents parlementaires :
(Dates du <i>Journal Officiel</i> .)	
11-12 mars 1898	Rapport Moret, <i>Annexe</i> 2810 à la séance de la Chambre du 16 novembre 1897.
23 novembre 1900...	Rapport Gauthier, <i>Annexe</i> 141 à la séance du Sénat du 4 avril 1900.
22-29 mars 1901	Rapport supplémentaire, <i>Annexe</i> 75 à la séance du Sénat du 14 février 1901.
15 février 1902.....	2 ^e rapport supplémentaire, <i>Annexe</i> 446 à la séance du Sénat du 10 décembre 1901.
3 décembre 1902 ...	Rapport Merlou, <i>Annexe</i> 477 à la séance de la Chambre du 21 novembre 1902.
28 mai 1904 :	2 ^e rapport supplémentaire, <i>Annexe</i> 1009 à la séance de la Chambre du 15 juin 1903.
4-8 juin 1904.....	Rapport Gauthier, <i>Annexe</i> 75 à la séance du Sénat du 23 février 1904.
20 mars 1906	Rapport Chaumet, <i>Annexe</i> 2377 à la séance de la Chambre du 7 avril 1905.
13-14 avril 1906.	

2^o POUR LA LOI DE 1912 :

29 février 1910	Projet de loi Klotz relatif à la contribution des patentes, <i>Annexe</i> 642 à la
23 décembre 1911..	2 ^e séance de la Chambre du 23 décembre 1910.
	Amendement n ^o 2, du 22 juin 1911, déposé par M. Berry, au projet ci-dessus ;
	Projet de loi Klotz transmis au Sénat, <i>Annexe</i> 400 à la séance du Sénat du 30 décembre 1911 ;

Débats parlementaires

(Dates du *Journal Officiel*)

Documents parlementaires

	Rapport Gauthier, <i>Annexe</i> 16 (et ses annexes) à la séance du Sénat du 23 janvier 1912 ;
21-24-26-27 février 1912.	Rapport Chéron, <i>Annexe</i> 1693 à la séance de la Chambre du 24 février 1912.

3^e POUR LA LOI DE 1916 :

10-11-15-17-18-22 février 1916 :	Projet de loi Ribot, <i>Annexe</i> 1655 session ordinaire 1916 ;
	Rapport Andrieu, <i>Annexe</i> 2250 à la séance de la Chambre du 26 juin 1916 ;
	Rapport Péret, <i>Annexe</i> 2228 à la séance de la Chambre du 22 juin 1916 ;
	Rapport Aimond, <i>Annexe</i> 2133 à la séance du Sénat du 30 mars 1916.
1 ^{er} juillet 1916.	

4^e POUR LA LOI DE 1917 :

22-29 nov. 1916.	Rapport Aimond, <i>Annexe</i> 438 à la séance du Sénat du 27 novembre 1913.
9 juillet 1917 :	Rapport Perchot, <i>Annexe</i> 319 à la séance du Sénat du 27 juillet 1916 ;
	Rapport Perchot, <i>Annexe</i> 259 à la séance du Sénat du 27 juillet 1917.
	<i>Annexe</i> 2482, à la première séance de la Chambre du 21 février 1921.

5^e POUR LE PROJET VOTÉ EN 1909 (9 MARS) :

10 mars 1907.	<i>Annexe</i> 66, session ordinaire du Sénat 1909.
16 février 1909.	Rapport Renoult (et ses annexes), <i>Annexe</i> 1053 à la séance de la Chambre du 13 juin 1907.

VU : *Le Président,*
ALBERT WAHL,

VU : *Le Doyen,*
H. BERTHÉLEMY.

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
Paul APPELL.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION. — Plan du travail. Tableau général de la législation. Délimitation du sujet	7

PREMIÈRE PARTIE

Grands magasins et succursales multiples

CHAPITRE I. — <i>La concentration commerciale</i>	16
CHAPITRE II. — <i>Les grands magasins : Histoire des grands magasins. La puissance des grands magasins. Les grands magasins à l'étranger</i>	20
CHAPITRE III. — <i>Les entreprises à succursales multiples...</i>	33

DEUXIÈME PARTIE

Petit commerce et grands magasins

CHAPITRE I. — <i>La lutte du petit commerce contre les grands magasins : Historique de la lutte. Les arguments donnés contre les grands magasins.....</i>	40
CHAPITRE II. — <i>La défense des grands magasins.....</i>	47
CHAPITRE III. — <i>Les mesures préconisées contre les grands magasins.....</i>	54

TROISIÈME PARTIE

La patente sur le grand commerce de détail

	Pages
CHAPITRE I. — <i>La patente de 1791 à 1831 : Tableau d'ensemble. La période entre 1791 et 1831</i>	57
CHAPITRE II. — <i>La patente de 1844 à 1879 : La loi de 1844. La loi du 18 mai 1850. La loi du 4 juin 1858. Les lois de 1872</i>	63
CHAPITRE III. — <i>La patente de 1880 à 1890 : Composition de la patente en 1880. Dispositions spéciales aux grands magasins. La loi du 17 juillet 1889</i>	71
CHAPITRE IV. — <i>La patente de 1893 à 1905 : La loi du 28 avril 1893. Résultats de l'application de cette loi. Travaux préparatoires de la loi de 1905 (1895-1900). Travaux préparatoires (suite : 1900-1905). La loi du 19 avril 1905. Résultats de l'application de cette loi</i> ...	80
<i>Appendice : Tableaux résumant certains résultats de cette loi</i>	125
CHAPITRE V. — <i>La loi du 27 février 1912 (article 2) : Histoire de l'article 2 de la loi. Analyse des dispositions de cet article (variations successives de ces dispositions. Quels établissements la loi a-t-elle voulu frapper ?)</i>	129
<i>Appendice : Diverses propositions concernant les lois de 1905 et de 1912</i>	163

QUATRIÈME PARTIE

La contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre

CHAPITRE UNIQUE. — <i>La loi du 1^{er} juillet 1916 (article 5)</i> ..	167
--	-----

CINQUIÈME PARTIE

L'impôt sur les bénéfices commerciaux (loi du 31 juillet 1917)

	Pages
CHAPITRE UNIQUE. — <i>La loi du 31 juillet 1917 (article 14) :</i>	
Historique de l'article 14. Analyse des dispositions	
de cet article (variations successives de ces dispositions.	
Quelles entreprises la loi a-t-elle voulu frapper ?)....	175
<i>Appendice.....</i>	194

SIXIÈME PARTIE

CHAPITRE UNIQUE. — <i>Législations étrangères</i>	197
---	-----

SEPTIÈME PARTIE

CONCLUSION	209
ANNEXES.	217
BIBLIOGRAPHIE.	223
TABLE DES MATIÈRES.	229

